



Chinas Nachbarn

2015

1. Ausgabe • Januar und Februar 2013



In dieser Ausgabe:

3 **Weshalb ASEAN für Ihre Geschäftsstrategie in Asien wichtig ist**
Der Begriff „ASEAN" tritt in diesen Tagen immer öfter auf, dennoch sind viele Unternehmen sich nicht bewusst, was dies ist und warum es an Bedeutung zunimmt.

6 **Handelsströme zwischen Asien und anderen Staaten**
Wir behandeln die am schnellsten wachsenden Handelskorridore mit China.

7 **Singapur als Basis für Asien-Expansion**
Als ein Finanz- & Servicezentrum, ist Singapur die neue Basis für Unternehmen in Asien.

9 **Vietnam als Produktionsort für Verkäufe nach China**
Da die Lohnkosten in China immer höher werden, sind Vietnams Fabriken bereit, diese Kostenlücke zu füllen.

Sind Sie bereit für ASEAN 2015?

Freihandelsabkommen und wirtschaftliche Partnerschaften verändern dramatisch die Geschäftschancen in Asien

Scannen Sie diesen QR Code mit Ihrem Smartphone
www.asiabriefing.com



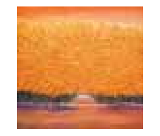


1. Ausgabe • Januar und Februar 2013

Einführung



Chris Devonshire-Ellis
Geschäftsführer, Dezan Shira & Associates, Singapore and ASEAN
Herausgeber, Asia Briefing



Das Titelbild des Monats
Von: Pham Khanh Thanh
Mit freundlicher Genehmigung von: : Green Palm Gallery, Hanoi
http://v2.greenpalmgallery.com/main.php

Liebe Leser,

Willkommen zu Asia Briefing, unserer neuen Publikation für die neue Art von Asien-fokussierten Führungskräften. Viele von Ihnen sind bereits mit der China Briefing Zeitschrift und Business-News-Webseite vertraut, welche nun gänzlich online auf www.china-briefing.com umgestellt wurde.

Asien hingegen bietet ein noch größeres Panorama als nur China; eines auf das Unternehmen in Asien selbst und auch aus dem Ausland, wie in den USA, Europa, dem Mittleren Osten, Südamerika und insbesondere Australasien schauen.

Diese große Region wird durch die zunehmende wirtschaftliche Integration und ihre rapide Entwicklung vereint, und wird von Indien bis Australien und all den Punkten dazwischen, dramatisch die weltweiten Beschaffungsketten und Handelskorridore beeinflussen.

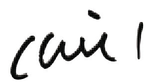
Bei Asia Briefing sind wir der Meinung, dass noch ein Mangel an Informationen hinsichtlich der asiatischen Region als Ganzes und beim Ziehen eines bedeutsamen Vergleichs für ausländische Investoren zwischen den Wirtschaftssystemen in dieser Region herrscht. Aus diesem Grund haben wir unseren Unternehmensnamen in der Form dieser neuen Wirtschaftszeitschrift und des neugestalteten Wirtschafts-, Rechts- und Steuerportals www.asiabriefing.com, zum Leben erweckt.

In dieser ersten Ausgabe der zweimonatlichen Asia Briefing-Zeitschrift stellen wir die Vision vor, welche Asien im Begriff ist zu realisieren, mit dem Schwerpunkt auf das Neue, das der ASEAN-Freihandel für die ganzen Region mit sich bringt, und ebenfalls den dramatisch verstärkten Einfluss panasiatischen Freihandelsabkommen wie dem RECP – Veränderungen, über die die Meisten in glückseliger Unwissenheit sind.

Dank Dezan Shira & Associates (www.dezshira.com), einem Unternehmen spezialisiert auf ausländische Investitionen und 21 Jahren Erfahrungen in Asien, sind wir in der Lage, dies zu tun. Wir danken Dezan Shira & Associates sehr für die bereitgestellten rechtlichen, steuerlichen und technischen Informationen in diesem Heft.

Willkommen in Asien. Willkommen zu Asia Briefing.

Mit freundlichen Grüßen,





Um die Asia Briefing Magazine zu abonnieren (60 US$) und ihr Gratis Wirtschaftsführer für ein asiatisches Land auszuwählen, besuchen Sie uns bitte auf **www.asiabriefing.com**

Asia Briefing Mitwirkende



Chet Schltema
Senior Legal Affairs Consultant, China
china@dezshira.com



My Nguyen
Legal Affairs Consultant, Vietnam
vietnam@dezshira.com



Fabian Knopf
Senior Associate, Business Development
suzhou@dezshira.com



Christian Fleming
Manatging Edittor, Asia Briefing Online
editor@asiabriefingmedia.com

Unsere Asien Wirtschaftsressourcen

DEZAN SHIRA & ASSOCIATES
Corporate Establishment, Tax, Accounting & Payroll Throughout Asia
Twenty-one years of excellence

Dezan Shira & Associates ist ein Beratungsunternehmen, das auf ausländische Direktinvestitionen spezialisiert ist. Es bietet Dienstleistungen rund um die Themen Unternehmensgründung, Unternehmensberatung, Steuerberatung sowie Compliance, Buchhaltung, Gehaltsabrechnung, Due Diligence und Finanzprüfung im aufstrebenden Asienmarkt. Für weitere Informationen oder um Kontakt mit der Firma aufzunehmen, schreiben Sie bitte eine E-mail **asia@dezshira.com**, besuchen Sie **www.dezshira.com/de** oder **laden Sie unsere Firmenbroschüre herunter.**



www.aseanbriefing.com
(Demnächst online)



www.india-briefing.com

CHINA BRIEFING
www.china-briefing.com

VIETNAM BRIEFING
www.vietnam-briefing.com

Weshalb ASEAN für Ihre Geschäftsstrategie in Asien wichtig ist

- Von Chris Devonshire-Ellis, Dezan Shira & Associates

Der Begriff „ASEAN" tritt in diesen Tagen immer öfter auf, dennoch sind viele Unternehmen sich nicht bewusst, was dies ist und warum es an Bedeutung zunimmt. Die grundlegende Antwort ist ziemlich einfach – Freihandel in Asien. Das bedeutet reduzierte oder gar keine Zölle über einen Raum, der 10 ASEAN Nationen in Südostasien umfasst. Auch beinhaltet es zusätzliche Abkommen, welche sich noch in Verhandlung befinden, von denen man sich erhofft, China, Indien, Australien, Neuseeland, Japan und Südkorea zu einem einheitlichen ASEAN-Block zu verbinden.

Aber lassen Sie uns zunächst einen Schritt von dieser gewichtigen Aussage, mit all ihren Auswirkungen auf den Handel und die Beschaffungsketten zurücktreten und untersuchen, was ASEAN genau ist und wie es sich auf Unternehmen in China, Indien, Australasien, Asien und darüber hinaus in der EU und den USA auswirkt.

Zusammengefasst repräsentiert ASEAN einen Markt mit etwa 600 Million Menschen mit einem BIP von insgesamt rund 1,8 Mrd. US$. Wenn dies ein Land wäre, wäre es im wirtschaftlichen Sinne das neuntgrößte in der Welt. Faktisch ein Handelsblock zwischen China und Indien, ist ASEAN der dritte asiatische Drachen in Bezug auf die Entwicklung als Schwellenland.

Die OECD (Organization for Economic Cooperation & Development)[1] hat ein Wachstum der ASEAN-Staaten von 6 Prozent pro Jahr im Zeitraum 2011-2015 prognostiziert, was es weltweit zur am zweitschnellsten wachsenden Region nach China machen würde. Aus diesem Grund und aufgrund des steigenden Reichtums in der ASEAN - Region. und den Handelsmöglichkeiten, konzentriert China sich speziell auf ASEAN



als einen Block, mit welchem chinesische Unternehmen Handel betreiben sollten. Dies scheint sinnvoll, Betriebe und ausländische Investoren in China müssen ins Ausland expandieren, ASEAN ist gleich nebenan und es repräsentiert eine sich schnell entwickelnde Möglichkeit für Wachstum in Verkauf und Handel. In der Tat überholte ASEAN Japan 2011 und wurde zum drittgrößten Handelspartner Chinas mit Handelszahlen, die 362,3 Mio. USD erreichten, knapp hinter der Europäischen Union mit 567,2 Mio. USD und den Vereinigten Staaten mit 446,6 Mio. USD.

Obwohl die chinesische Regierung sich bewusst ist, dass bis jetzt nicht überall die Signifikanz von ASEAN erkannt wird, hat sie einiges in die Wege geleitet, um den chinesischen Handel mit diesem Block zu fördern. Unter Anderem wurde sogar ein China-ASEAN Handelsbüro eröffnet, um ASEANs Präsenz innerhalb Chinas zu stärken. Dies ist wichtig, da China Doppelbesteuerungs- und Freihandelsabkommen mit ASEAN hat und erst vor kurzem eine Vereinbarung bezüglich der Zollfreiheit von über 7.000 Produkten unterzeichnet hat.

Dies wurde als Bestandteil der ASEAN-China Freihandelszone (ASEAN–China Free Trade Area (ACFTA) durchgeführt, ein Abkommen zwischen China und den 10 Mitgliedsstaaten ASEANs. Die ACFTA ist hinsichtlich der Population weltweit die größte Freihandelszone und hinsichtlich des nominalen Bruttoinlandsprodukts die Drittgrößte. Durch das Freihandelsabkommen wurden Zölle für 7.881 Produktkategorien bzw. 90 Prozent der importierten Güter auf Null reduziert. Diese Reduktion ist bereits in China und sechs der ursprünglichen ASEAN-Mitgliedsstaaten in Kraft getreten: Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur und Thailand. Die übrigen vier Länder, Kambodscha, Laos, Myanmar und Vietnam, werden 2015 diesem Beispiel folgen. Da Indien 2016 mit seinem eigenen ASEAN-Freihandelsabkommen dieser Praxis folgt, sind für Asien-fokussierte Handelsunternehmen diese Termine von wichtiger Bedeutung, um sich darauf vorzubereiten.

Jedoch hat ASEAN auch andere signifikante Abkommen unterschrieben. Die ASEAN-Indien Freihandelszone (AIFTA) ist ein ähnliches Abkommen und trat am 1. Januar 2010 in Kraft. Im Rahmen der AIFTA wird es eine Liberalisierung der Zölle von über 90 Prozent der Produkte geben, die zwischen diesen beiden dynamischen Regionen gehandelt werden. Inbegriffen sind dabei die sogenannten „besonderen Erzeugnisse" wie Palmöl (im rohen und raffinierten Zustand), Kaffee, schwarzer Tee und Pfeffer. Bis 2016 werden Zölle auf über 4.000 Produktlinien komplett abgeschafft.

Weiterhin existieren zusätzliche Abkommen mit Australien und Neuseeland in Form der ASEAN-Australien-Neuseeland Freihandelszone, mit Japan in Form ASEAN-Japanischen umfassenden Wirtschaftspartnerschaft, und mit Südkorea in Form der ASEAN-Korea Freihandelszone. All diese traten 2010 in Kraft und haben bereits begonnen, die Handelszahlen zwischen ASEAN und den entsprechenden Ländern anzuheben. Das bedeutet, dass von jetzt bis 2015 und 2016, der Handelsfluss, die Gestalt der Beschaffungskette und die Möglichkeiten, Produkte und Service in Asien zu verkaufen, sich verändern und somit die Zölle zunehmend attraktiver werden. Diese Handelschancen nutzen zu können, bedeutet sich jetzt darauf vorzubereiten. Der Einfluss des ASEAN-Blocks auf diese Region und auf die globale Handelsdynamik wird immens sein. Auch erschließt sich ein großes Potential für globale Unternehmen in den ASEAN-Markt einzutreten, dort eine Präsenz zu errichten und diese zu nutzen, um nach China, Indien und darüber hinaus die Hand auszustrecken.

Es macht Sinn, denn Chinas Produktionskapazität nimmt ab und wird teurer, während die Bevölkerung sich in eine stärker konsumbasierte Gesellschaft verwandelt. Die unmittelbare Auswirkung von ASEAN ist zu einem Teil, einen Produktionsstandort mit niedrigeren Kosten bereitzustellen und diesen als Sprungbrett für Exporte nach China zu nutzen. Das ist, weshalb Vietnam beginnt, eine Alternative zu China zu werden – nicht nur weil Vietnam günstiger bezüglich der Lohnkosten ist, sondern weil auch auf 90 Prozent der produzierten Güter ab 2015 keine Zölle erhoben werden. Die vietnamesische Regierung hat vor kurzem bekannt gegeben, die Körperschaftssteuer zu den konkurrenzfähigsten in Asien zu machen. Im Laufe des Jahres wird diese (im Vergleich zu China mit 25 Prozent) auf 23 Prozent reduziert. Das Gleiche gilt für Kambodscha, Laos und Myanmar, was einer der Gründe ist, weshalb Myanmar es eilig zu haben scheint, Reformen vorzunehmen. Es macht Sinn für multinationale Unternehmen, Vietnam als Standort zu wählen, das sich eine Grenze mit China teilt und eine lange Küste mit zunehmender TEU Kapazität in seinen Häfen hat.

Was den Asiatisch-Pazifischen Raum betrifft, die Westküste der vereinigten Staaten mit inbegriffen, hat die „UN Economic and Social Survey of Asia and the Pacific"[2] in 2012 eine Untersuchung veröffentlicht, die zeigt, dass Asien einer der am schnellsten wachsenden Regionen und ein Anker für globale wirtschaftliche Stabilität ist. Bei solch nachhaltigen Wachstumsraten ist es kein Wunder, dass Investmentgurus wie Mark Mobius so zuversichtlich sind was Asien betrifft. In Thailands größter englischsprachiger Zeitung erklärte er, dass „Schwellenländer viermal schneller wachsen als entwickelte Länder".

ASEAN ist daher ein hervorragender Ausgangspunkt, um die regionalen Märkte zu erschließen, wobei die Vorteile darüber hinaus gehen, nur eine physische Präsenz in dem Block zu errichten. Ein ASEAN-basiertes

Unternehmen genießt nicht nur die automatischen Vorteile der Steuer- und Zollfreiheit, sondern ebenfalls die der attraktiven Freihandels- und Doppelbesteuerungsabkommen, die ASEAN momentan mit China, Indien, Australasien, Japan und Südkorea aushandelt. Dies schließt die „Regional Comprehensive Economic Partnership" (RCEP) mit ein.

Diese ASEAN-Abkommen sind der hauptsächliche Grund, weshalb internationale Handels- und Steuerexperten erwarten, dass Asien der Weltwirtschaft aus der aktuellen Finanzflaute heraus helfen wird. Von ASEAN zu profitieren ist daher eine relativ einfache Angelegenheit. So wie Hongkong-Unternehmen als Sprungbrett und als vorteilhafte Steuerstruktur genutzt wurden, um nach China zu kommen, bieten nun ausländische Unternehmen in Singapur Steuereffizienz kombiniert mit einem vernünftigen und transparenten behördlichen und rechtlichen Umfeld und einem Ansatz, bei dem Korruption nicht toleriert wird, ein Freihandels-Sprungbrett in die ASEAN-Länder und seine Freihandelsabkommen.

Eine solche Präsenz zu erreichten, verschafft Zugang zu den ASEAN-Freihandelsabkommen, welche dieser Block mit China mit seinen eigenen Mitgliedsstaaten, Indien, Australasien, Japan und Südkorea hat. Ein singapurisches Unternehmen zu nutzen, um Tochterfirmen in diesen Ländern zu etablieren, gibt ausländischen Unternehmen die Möglichkeit, von Singapurs niedrigen Steuersätzen zu profitieren und dabei alle Vorteile der Freihandels- und Doppelbesteuerungsabkommen von ASEAN und all seinen Handelspartnern, inklusive China, Indien und des Japan-Korea-Australasien-Dreiecks, zu genießen. Das insgesamt ist eine Freihandelszone, welche, im Hinblick auf Erträge, bereits die am schnellsten wachsende ist und die größte der Welt werden wird. Unternehmen, die Interesse an, bzw. bereits einen Standort in Asien, China oder Indien haben, sollten in Erwägung ziehen, von einem Standort in Singapur aus Tochterfirmen in der ASEAN-Region zu gründen und von dem, was eine riesige Freihandelszone mit bedeutenden Einfluss auf den globalen Handel und Versorgungskette wird, zu profitieren.

Des Weiteren hat China Verhandlungen zugestimmt, einen Handelsblock mit 16 Staaten (bekannt als „Regional Comprehensive Economic Partnership" (RCEP)) zu bilden. Vor zwei Monaten wurden beim 21. ASEAN-Gipfel in Phnom Penh[3] die ersten Schritte formuliert. RCEP wird die zehn Mitglieder von ASEAN plus China, Indien, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland umfassen. Die Implementierung wird Handelsbarrieren und Zölle in der ganzen Region bis 2015 verringern.

Die RCEP-Rahmenbedingungen wurden auf dem letzten ASEAN-Gipfel in November von den jeweiligen Staatsoberhäuptern bestätigt. Der

Die regional umfassende Wirtschaftspartnerschaft



südkoreanische Handelsminister Bark Tae-ho sagte, dass China zuerst nur ASEAN und drei weitere Nationen (China, Japan und Südkorea) im Bündnis haben wollte. Der Gegenvorschlag einer transpazifischen Partnerschaft (die China ausschließt) von Seiten Amerikas jedoch, zwang China Verhandlungen mit umfassenderen Vereinbarungen, wovon eine Indien mit einbezieht, einzugehen.

Mit dem Beginn der RCEP ist Asien bereit, ein neues Zeitalter mit gemeinsamen Handels- und Wachstumsdynamiken zu beginnen. ASEAN hat bereits individuelle Freihandelsabkommen mit jedem der teilnehmenden Länder. Der durch die zahlreichen ASEAN Freihandelsabkommen entstandene freie Handel in der Region wird starke Auswirkungen auf China, Indien und Asien haben, ganz abgesehen von den Global Players, die dort ihren Handel betreiben. Ist Ihr Unternehmen bereit dafür?

[1] *Siehe: www.oecd.org*
[2] *Siehe: http://www.unescap.org/pdd/publications/survey2012/index.asp*
[3] *Siehe: http://asean2012.mfa.gov.kh/*

Innerasiatische Handelsströme

China- und Indienkorridore führen den Weg

Laut einem Bericht der United Overseas Bank (UOB) in Singapur im letzten Monat, wird die Weltwirtschaft um 73 Prozent ansteigen, von 63 Mrd. USD in 2010 auf 109 Mrd. USD in 2020, wobei asiatische Handelsflüsse einer der Hauptfaktoren sein werden, die zu diesem robusten Wachstum beitragen.

Innerhalb Asiens werden bilaterale Handelskorridore, die China und Indien einschließen, die am schnellsten wachsenden sein. Diese werden den Weg für Asien (Japan ausgeschlossen) vorgeben und bis 2020 ca. ein Drittel der gesamten Weltwirtschaft ausmachen (Verdopplung des aktuellen Niveaus der Region).

Der Bericht „The Rise of Intra-Regional Trade in Asia"[1] besagt, dass sich mehrere Handelsströme öffnen werden, die von großer Bedeutung sowohl für den chinesesichen Handel, als auch für den globalen Handel sind. Der weltweit am schnellsten wachsende Handelskorridor wird Indiens Handel mit dem Mittleren Osten sein. Die am schnellsten wachsensenden Handelskorridore, die China involvieren, werden folgende sein:

- China-Indien
- China-Afrika
- Latein Amerika-China
- EU-China
- China-MENA
- China-USA
- China-Asien

Des Weiteren besagt er, dass die Importnachfrage aus Asien steigen wird, da der private Verbrauch sich zu einem wichtigem Wachstumsmotor für diese Region entwickeln wird. Strukturelle

[1] *Siehe: http://www.media-server.com/m/p/w32xt45v*

ASEANs Gesamtwarenexport nach Bestimmungsort

Region	Anteil an ASEANs Gesamtexport (%)		
	2000	2011	Prognose 2020
Intra-ASEAN	22.8	25.3	30.0
China	3.9	11.5	15.0
Indien	1.6	3.7	6.0
Japan	13.6	10.2	8.0
EU 27	14.9	10.7	8.2
USA	20.1	9.8	8.5
Mittlerer Osten	1.9	2.6	3.5

Quelle: UOB Bericht „Der Aufstieg des intra-regionalen Handels in Asien"

Faktoren, die diese Theorie unterstützen sind starke Demographien, wachsendes verfügbares Einkommensniveau und die zunehmende Urbanisierung in Asien. Es wird erwartet, dass eine Explosion des Mittelschichtwohlstands in Asien die Kaufkraft enorm steigern wird – gute Neuigkeiten für weltweite Hersteller, die aus ihrem inländischen Markt ausbrechen wollen.

Die Etablierung von Freihandel in der ASEAN-Region bis 2015 ist ein Hauptfaktor, der diese Evolution von innerregionalem Handel untermauert. Es kann ein freier Fluss der meisten Handelsgüter erwartet werden. Dennoch könnte Widerstand im Telekommunikations- und Bankenwesen auftauchen, obwohl ASEAN und seine Handelspartner, wie China und Indien, sich im Gespräch über eine gemeinsame Basis befinden. Die vorgestellten Statistiken werden wahrscheinlich nach 2020 noch ihren Nachklang haben. Allerdings wird erwartet, dass der ASEAN-Mitgliedstaat Indonesien bis dahin mit 3 Mrd. USD BIP einer der zehn größten Volkswirtschaften der Welt werden wird.

Singapur als Basis für die weitere Expansion in Asien

– Von Eunice Ku und Nathan Susanto, Dezan Shira & Associates

Als Zentrum für Finanzen und Dienstleistungen ist Singapur de facto die Finanzhauptstadt von ASEAN. Für Unternehmen, die Geschäfte mit der ASEAN-Region machen wollen, ist Singapur der Ort um zu beginnen.

Unternehmen in Singapur genießen eine niedrige Einkommenssteuer von 17Prozent, keine Steuer auf Dividenden, die außerhalb seiner Grenzen erwirtschaftet werden sowie Steueranreize für KMU, die eine Niederlassung im Land etablieren möchten. Zudem ist es in Singapur möglich ein„Mantel"Unternehmen zu gründen, um von allen Vorteilen profitieren zu können, ohne sich in volle Unkosten bei einer Gründung eines Voll-Service-Büros zu stürzen. Singapurische Unternehmen sind daher eine ausgezeichnete Ausgangslage, um Tätigkeiten von ASEAN aus zu steuern sowie um sich für Freihandelsabkommen mit Intra-ASEAN, mit China, Indien und darüber hinaus zu qualifizieren.

Während Hong Kong als attraktiver Standort bestehen bleibt, um Kapitalanlagen für China zu verwalten, schafft Singapurs enge Beziehung mit den ASEAN-Mitgliedern (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Brunei, Burma, Kambodscha, Laos und Vietnam) ein geeignetes Ziel für unterschiedliche Geschäftstätigkeiten in der Region über das ASEAN-Freihandelsabkommen selbst hinaus.

Während China (einschließlich Hongkong) ein separates Freihandelsabkommen mit ASEAN hat, geht diese Vereinbarung jedoch nicht soweit, wie die steuerliche Behandlung, die die ASEAN-Mitglieder genießen. Darüber hinaus wird durch wirtschaftliche Vereinbarungen wie das RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) Singapur als Ausgangspunkt für Geschäftsaktivitäten in Indien und sogar Australien verstärkt.

Anforderungen für die Gründung

Für die Registrierung von Unternehmen, die nicht im Besitz eines singapurischen Ausweises (National Registration Indentity Card), einer Arbeitserlaubnis sind und, oder kein Inhaber eines eigenständigen Passes in der Rolle eines Geschäftsführers, Hauptbevollmächtigten und/oder Anteilseigner sind, muss eine professionelle Dienstleistungsfirma beauftragt werden.

Kernpunkte zur Gründung eines singapurischen Unternehmens sind:

Mindestens ein Gesellschafter

- Eine singapurische GmbH muss mindestens einen Gesellschafter, aber nicht mehr als 50 haben.
- Der Anteilseigner kann eine natürliche Person oder eine andere juristische Person sein, und eine hunderprozentige ausländische Beteiligung ist erlaubt.
- Neue Anteile können ausgegeben oder bereits existierende Aktien können jederzeit nach Gründung der singapurischen Gesellschaft auf eine andere Person übertragen werden.

Mindestens ein Geschäftsführer ist in Singapur ansässig

- Als ansässig wird eine Person definiert, die die Staatsbürgerschaft von Singapur, eine dauerhafte Aufenthaltserlaubnis, eine grundsätzliche Arbeitserlaubnis besitzt oder eine Person, die einen EntrePass, eine Arbeitserlaubnis oder einen Angehörigenpass hat.
- Es gibt keine Beschränkung der Anzahl der zusätzlichen lokalen oder ausländischen Geschäftsführer, die eine singapurische GmbH ernennen kann. Die meisten Unternehmen haben mindestens zwei Geschäftsführer, da Banken und andere Finanzinstitute gewöhnlich zwei Unterzeichner fordern.
- Der Alleingesellschafter und der alleinige Geschäftsführer kann die gleiche Person sein, aber Nicht-Gesellschafter können ebenso als Geschäftsführer ernannt werden.

Handlungsbevollmächtigter ist in Sinpapur ansässig

- Ein Handlungsbevollmächtigter muss innerhalb der ersten sechs Monate nach Gründung ernannt werden.
- Im Falle eines alleinigen Geschäftsführers oder Alleingesellschafters kann die gleiche Person nicht als Handlungsbevollmächtigter Prokurist agieren.

KMU Steueranreize

Steueranreizprogramme werden von der singapurischen Regierung erlassen, wie das Programm für den globalen Handel und Hauptsitz Programm (HQ program), welche Vorteile bietet. Steuervorteile sind unter dem Produktivitäts- und Innovations Kreditprogramm (PIC) verfügbar. Dieses ermutigt Unternehmen, insbesondere KMUs in Produktion und Innovation zu investieren.

Unter dem PIC-Programm können Unternehmen Bargeldauszahlungen oder 400-prozentige Steuerreduzierungen/Zahlungen auf Ausgaben bis zu 400,000 S$ auf den folgenden Aktivitäten bekommen:

1. Einkauf/Leasing von Automatisierungseinrichtungen
2. Ausgaben für Training
3. Übernahme vom geistigen Eigentum
4. Registrierung des geistigen Eigentums
5. F&E
6. Design Ausgaben

Eingebrachtes Kapital

- Das Mindest-Einlagekapital (auch bekannt als Stammkapital) für eine Registrierung eines Singapurischen Unternehmens beträgt 1 S$.
- Das Einlagekapital kann nach der Gründung des Unternehmens jederzeit erhöht werden.

Registrierte Adresse

- Eine physische (private oder kommerzielle) singapurische Adresse muss als registrierter Sitz des Unternehmens angegeben werden.
- Das Firmengelände dieser Adresse muss für Geschäftstätigkeiten von der Urban Redevelopment Authority (URA) anerkannt sein. Wohnungen oder Wohneigentum kann nur als Home Office genutzt werden (Briefkästen können nicht genutzt werden).

Gründungsprozess

Ähnlich wie in Hongkong, sind die meisten singapurischen Unternehmen als GmbH registriert. Im Allgemeinen kann eine GmbH in ein bis zwei Tagen gegründet werden. Die Registrierung des Unternehmens erfolgt online durch die Accounting & Corporate Regulatory Authority (ACRA).

Eine Unternehmensgründung wird nur dann zwischen 14 Tagen und 2 Monaten beanspruchen, wenn der Antrag weitere Behörden zur Bestätigung oder Nachprüfung durchlaufen muss. Bestimmte Geschäftsarten (zum Beispiel Privatschulen, Spas oder Telekommunikationsunternehmen) erfordern Lizenzen und Bewilligungen, welche in der Nachgründungsphase eingeholt werden können.

Jährliche Compliance

Jedes singapurische Unternehmen muss seine erste Jahreshauptversammlung innerhalb der ersten 18 Monate nach seiner Gründung halten und es dürfen nicht mehr als 15 Monate zwischen der ersten und der nächsten Hauptversammlung liegen (sofern keine andere Bestätigung vom Registrator vorliegt).

Private Unternehmen können auf die Jahreshauptversammlung verzichten, wenn ein entsprechender Beschluss vorliegt, der durch alle Teilnehmer mit Stimmrecht für die Hauptversammlung genehmigt wurde.

Bei der Jahreshauptversammlung müssen die Geschäftsführer den Gesellschaftern eine wahrheitsgemäße und ordentliche Übersicht über die Unternehmenseinkünfte und –verluste präsentieren. Die bei der Jahreshauptversammlung präsentierten Abschlüsse müssen auf dem neuesten Stand sein und dürfen nicht mehr als 6 Monate vor der Jahreshauptversammlung gemacht worden sein.

Einreichung des jährlichen Geschäftsberichts

Singapurische Unternehmen müssen den jährlichen Geschäftsbericht mit ACRA innerhalb eines Monats nach der Jahreshauptversammlung des Unternehmens einreichen. Einzelheiten zu leitenden Angestellten, dem registrierten Firmensitz und Rechnungsprüfern (sofern vorhanden) müssen im Jahresbericht enthalten sein.

Ein Unternehmen kann eine professionelle Dienstleistungsfirma oder ein Servicebüro für die Einreichung des Jahresberichts in seinem Namen beauftragen.

Änderungen in Singapurs Gesellschaftsgesetz 2013

Das Ministerium für Finanzen in Singapur (MOF) hat mit Wirkung seit Oktober 2012 von den Empfehlungen des Lenkungsausschusses für die Überprüfung des Gesellschaftsgesetzes 192 akzeptiert und 17 modifiziert. Diese umfassende Überprüfung ist ein großer Fortschritt für Singapurs Rahmenbedingungen für Unternehmen. Es ist vorgesehen, dass diese Änderungen Mitte 2013 in Kraft treten.

Diese weitreichenden Veränderungen sollen die regulatorischen Hürden und Compliancekosten für Unternehmen reduzieren, ihnen größere Flexibilität bieten und die Unternehmensführung verbessern. Dadurch werden unterschiedlichen Interessengruppen wie Unternehmen, KMUs, Einzelhandel und Geschäftsführern Vorteile zuteil, unter anderem:

- Auswirkungen für Unternehmen
  Unternehmen ist es erlaubt, Aktien ohne und mit mehrfachem Stimmrecht auszuhändigen, wenn deren Satzung es erlaubt und gemäß bestimmter Sicherheitsvorkehrungen.

- Auswirkungen für KMUs
  Ein neues Konzept für Kleinunternehmen wird vorgestellt, in dem die Anforderungen für eine gesetzliche Abschlussprüfung festgelegt werden. KMUs können sich auf niedrigere Compliancekosten freuen. Zusätzliche 10Prozent der Unternehmen oder ungefähr 25.000 mehr Unternehmen als gegenwärtig kommen in den Genuss einer Freistellung der Abschlussprüfung.

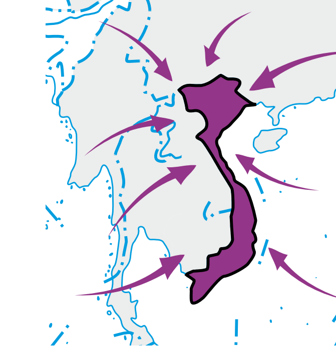
- Auswirkungen für den Einzelhandel
  Ein mehrfaches Stellvertretersystem wird vorgestellt, das indirekten Investoren und Anlegern des Zentralen Vorsorge-Fonds (Central Provident Fund-CPF) ermöglicht, an Gesellschafterversammlungen teilzunehmen und dort abzustimmen. Dieses wird mehr Partizipation der wirtschaftlichen Eigentümer bei der Hauptversammlung fördern und die Unternehmenskultur stärken.

Sobald diese Änderungen die singapurische Gesetzgebung durchlaufen haben, bieten diese noch stärkere Anreize, über Singapur in Asien zu investieren, dies gilt insbesondere für KMUs. In Kombination mit den ASEAN-Freihandelsabkommen, bei denen Singapur vollwertiges Mitglied ist, können diese Änderungen das Land als primäres Zentrum für Finanzen und Investitionen in Asien für das kommende Jahrzehnt in den Fokus stellen.

Quelle: Singapur Ministerium für Finanzen, 3. Oktober 2012

Für weitere Informationen über die Gründung und die Aufrechterhaltung singapurischer Unternehmen kontaktieren Sie bitte **singapore@dezshira.com** *oder besuchen Sie uns auf unserer Webseite* **www.dezshira.com**.

Vietnam als eine Produkionsbasis für den Verkauf nach China



– Von Hoang Thu Huyen und My Nguyen, Dezan Shira & Associates

Einer der größten Mysterien für Manager in Asien heutzutage ist Vietnams Handelsbeziehung mit China – der riesige nördliche Nachbar, mit dem das Land eine 1352 Kilometer lange Grenze teilt.

Nicht zuletzt, weil Vietnam einer der „Tigerstaaten" Asiens ist, ist dies eine zeitgemäße Frage, welche untersucht werden muss. Obwohl das Land in den letzten drei Jahren wie alle anderen auch unter der globalen Finanzkrise gelitten hat, hat es sich als äußerst stabil erwiesen.

Das Hinzukommen eines ASEAN-China Freihandelsabkommen in 2015 wird höchstwahrscheinlich bedeuten, dass ASEAN mit Vietnam als Kernmitglied, der größte Handelspartner Chinas mit einem Gesamthandel von 500 Mrd. USD im gleichen Jahr werden wird. Um den ungeheuren Ausmaß dieser Zahl zu verdeutlichen:die gesamte USA hat 2011 ein Fünftel davon in Form von Exporten nach China abgesetzt.

Vietnam kann sich leicht mit Chinas Infrastruktur für Wertschöpfungsketten vernetzen. Es existieren bereits zahlreiche Bahnverbindungen zwischen Hanoi, Kunming und Nanning, und der nördlich liegende Hai Phong Hafen durchlebt eine maßgebliche Entwicklung. Jedoch ist Vietnams Beziehung zu China nicht nur von wirtschaftlicher, sondern auch von politischer Natur und die Art und Weise wie diese umgesetzt wird, wird Anhaltspunkte über den wirklichen Charakter der Spannungen und Möglichkeiten innerhalb dieses Handelsdefizits liefern. Beide Länder sind zwar offiziell kommunistische Regime, allerdings ist Vietnam gegenüber China, aufgrund des Kriegs 1979 und den anhaltenden territorialen Auseinandersetzungen, die viele Menschen noch im Kopf haben, noch misstrauisch.

Während andere asiatische Nationen, einschließlich Myanmar und Kambodscha, sich in der Vergangenheit mit China aufgrund von Wirtschaftshilfen verbündet haben, blieb und bleibt Vietnam distanziert. Das bedeutet jedoch nicht, dass bilateraler Handel zwischen Vietnam und China nicht boomt, denn mit 35,7 Mrd. USD im letzten Jahr tut er es.

Dennoch verbleibt Vietnam gegenüber China politisch vorsichtig. Andauernde politische Auseinandersetzungen zwischen diesen zwei Parteien im Südchinesischen Meer machen diese Situation nicht besser. Vor kurzem hat sich Vietnam geweigert den neuen chinesischen Pass, in dem das gesamte umstrittene Territorium als chinesisches dargestellt wird, anzuerkennen.

Dieses fehlende Vertrauen in Chinas längerfristige Absichten hat Vietnam dazu verleitet, in verschiedene Richtungen zu schauen – nach Norden und Osten in Richtung China, aber ebenfalls nach Süden und Westen in Richtung Asien. Vietnams Handel mit den ASEAN-Mitgliedsstaaten beträgt momentan mehr als 27 Mrd. USD, und anders als Länder wie Kambodscha, hat das Land aktiv die Freihandelsabkommen mit den anderen Ländern wie Indien, Japan und Australien genutzt, um seine wirtschaftliche Basis zu erweitern und weniger vom Handel mit China abhängig zu sein.

Von den ASEAN-Mitgliedern sind Singapur, Thailand und Malaysia, Vietnams größte Handelspartner, während außerhalb dieser Gruppierung der Handel mit Indien und Japan zunehmend an Bedeutung gewinnt. Da China sich nach Auffassung Vietnams nicht gerade als einfühlsam gegenüber anderen Nationen in dieser Region erwiesen hat, breitet Vietnam seine Flügel weiter aus. Vietnam hat die Erfahrung gemacht, faktisch als Vasallenstaat behandelt zu werden und bis vor kurzem wurde sogar Myanmar, aufgrund Chinas Unterstützung des Militärregimes über viele Jahre, auf diese Art und Weise behandelt. Selbst die harten burmanischen Generäle bekamen das Gefühl, dass es langsam genügen würde.

Hinzu kommt, dass Vietnam zwar kommunistisch aber dennoch zum großen Teil buddhistisch in seinem Glauben ist und im Stillen der Dalai Lama als Persönlichkeit von vielen Vietnamesen respektiert wird. Die typisch chinesische Rhetorik gegenüber diesem buddhistischen Oberhaupt erzeugt bei vielen Vietnamesen Unbehagen. Während Kambodscha China immer noch nahe ist, wird es auch von Präsident Obama, der kurz nach seiner Wiederwahl zu einem Besuch kam, umworben. Solche amerikanischen Handlungen passen zur vietnamesischen Chinapolitik; der Handel funktioniert gut, aber Vietnam bleibt vorsichtig, was die politischen Konsequenzen, welche aus einer Überabhängigkeit von Chinas Wirtschaft resultieren würden, betrifft.

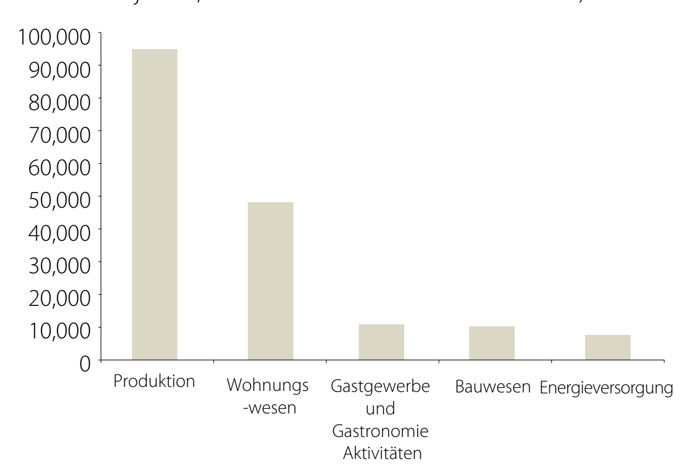
Die Aussage ist einfach – während China sich zu einer Konsumwirtschaft entwickelt, liegt die Wahl des Standortes, um aus Produktionssicht diesen Bedarf zu bedienen, nicht unbedingt in China, denn Vietnam als alternative Option ist eine wohlüberlegte Betrachtung. Und die weiterführende ASEAN-Integration sowie die zusätzlichen Freihandelsabkommen, die 2015 erwartet werden, lässt Vietnam stärker im Scheinwerferlicht erstrahlen.

Vietnams Politik, den multilateralen Handelsraum zu erweitern, ist dabei, sich bezahlt zu machen. Mit dem Inkrafttreten der ASEAN Freihandelsabkommen 2015 mit China, Indien, Japan, Südkorea und Australasien, ist das Land bereit, eine Produktionsbasis für viele Unternehmen zu bieten, die in die gesamte Region verkaufen wollen.

Lohnsteigerungen in China sind eine Angelegenheit nationaler Politik, und obwohl dies einen dringend benötigten, schnell wachsenden Konsumentenmarkt erschafft, hat es ebenfalls den Effekt, dass das Gehaltsniveau um über 22 Prozent pro Jahr angehoben wird. Während Preise in Vietnam ebenfalls gestiegen sind – und dessen Wirtschaft ist nicht immun gegenüber inflatorischen Schocks – betragen die vietnamesischen Gehälter etwa ein Drittel der Gehälter in Südchina.

Ausländische Direktinvestitionen nach wirtschaftlicher Aktivität

(Summe des registrierten Kapitals, in Mio.US$, Akkumulation von Projekten, die bis Ende 2011 einen Effekt haben)



Quelle: Statistisches Amt Vietnam

Das bedeutet, dass sich Vietnam zu einer exportgetriebenen Produktionsbasis entwickelt – so wie China es in den 90er bis Mitte der 20er Jahre war. Das Inkrafttreten der Freihandelsabkommen bedeutet, dass in Vietnam produzierte Produkte (oder solche von überall anders in der ASEAN-Region) zum größten Teil zollfrei nach China verkauft werden können.

Hinzu kommen eine Reihe von Freihandelsgebieten und Gebieten unter zollamtlicher Überwachung (so wie sie bereits in China vorhanden waren), in denen die Steuern auf Produkte, welche hergestellt und anschließend exportiert werden gesenkt sind, und die Zusage, die Häfen des Landes zu verbessern (besonders die in Haiphong und HCMC), – die steuerliche und operative Infrastruktur, um Vietnam als einen zuverlässigen Produktionsort für den chinesischen Konsum voranzubringen, existiert bereits. Im Gegensatz zu China, dessen Arbeitslöhne jährlich um durchschnittlich 22 Prozent ansteigen, bietet Vietnam günstigere Arbeitskräfte.

Dieser Trend wurde nicht nur von amerikanischen Unternehmen, die sich bereits in Vietnam befinden, aufmerksam verfolgt. Christopher Towmey, der aktuelle Vorsitzende der amerikanischen Außenhandelskammer in Hanoi, sagte im „Chamber's annual end of year 2012 Vietnam Business Forum".

„AmCham's Kooperation mit der Unterstützung der vietnamesischen Regierung und Unternehmen hat zu einem bedeutenden Anstieg des bilateralen Handels in den letzten zwölf Jahren geführt: von nur 1,5 Mrd. USD in 2001, als das bilaterale Handelsabkommen in Kraft trat (Dezember 2001), stieg er 2006 auf 9,7 Mrd. USD an, als Vietnam der WTO beitrat und den Status der ständigen normalen Handelsbeziehung mit den USA vereinbarte (Dezember 2006), und erreichte 2011 letztendlich ein Handelsvolumen von 22 Mrd. USD."

„Basierend auf den Handelszahlen der ersten neun Monaten in 2012 erwarten wir, dass das US-vietnamesische bilaterale Handelsvolumen 2012 24,5 Mrd. USD und fast 50 Mrd. USD bis 2020 erreichen wird, wenn die aktuellen Trends sich weiter fortsetzen."

Für professionelle Beratung bezüglich Investitionen in Vietnam kontaktieren Sie bitte Dezan Shira & Associates unter **vietnam@dezshira.com** oder besuchen Sie die Internetseite **www.dezshira.com**.

Asia Briefings Erstausstattung für Asien

Seit 1999 widmet sich Asia Briefing Ltd. der Beratung von Privatpersonen und Unternehmen und versorgt sie sowohl mit aktuellen Wirtschaftsnachrichten und Expertenkommentaren über Unternehmensführung in den asiatischen Schwellenländern. Heute zählt Asia Briefing Buchladen (http://www.asiabriefing.com/store/category/china-briefing-german) einige Hunderte von Wirtschaftspublikationen über China, Indien, Vietnam und anderen asiatischen Schwellenmärkten.

Asia Briefing kennzeichnet vor-Ort-Einblicke durch die Experten von Dezan Shira & Associates (www.dezshira.com), ein auf Direktinvestitionen spezialisiertes Unternehmen, das Beratungs-, Steuer- und Buchhaltungsdienstleistungen sowie Gehaltsabrechnung für multinationale Unternehmen, die in aufstrebenden Asienmärkten investieren, anbietet..

Auszeichnungen

Dezan Shira & Associates bekam 2012 die Auszeichnung „Innovative Firm of the Year" für seine Asia Briefing Veröffentlichungen von Leading Edge Alliance verliehen, ein führendes Netzwerk mit über 180 weltweit professionellen Unternehmen, die mit über 450 Büros in 100 Länder operieren.

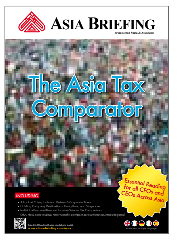
Magazine

Unsere Magazine beinhalten praktische, leicht verständliche Informationen über Recht, Steuern und operationellen Analysen, die für Unternehmensmanager CEO, CFO oder Ground Manager in Asien. Ein Jahresabonnement für jede Serie steht verfügbar, während die Briefing Webseiten tägliche Aktualisierungen über Regularien und Expertenkommentare beinhalten.

Asia Briefing



Asia Briefing Magazine
(6 Ausgaben/Jahr)
Demnächst auf Deutsch erhältlich



The 2013 Asia Tax Comparator
(Auf Englisch erhältlich)



Relocating From China To India & Vietnam
(Auf Englisch erhältlich)

China Briefing



Verlegung und Erweiterung Ihres Chinageschäfts



Mehrwertsteuer -reform



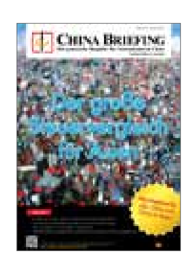
Doppelbesteuerungs-abkommen



Sozialversicherung und Lohnbuchhaltung



Internationale Transaktionen nahestehender Unternehmen



Der große Steuervergleich für Asien

www.asiabriefing.com/store


2. Ausgabe • März und April 2013
Asia Briefing
Von Dezan Shira & Associates
Scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone um uns auf dieser Seite zu besuchen: www.asiabriefing.com
In vielen Sprachen verfügbar
Die Erweiterung Ihres Chinageschäfts nach Indien und Vietnam
• Vietnams und Indiens Auftritt als Alternativen zu China
• Aufbau eines ausländischen Unternehmens in Vietnam
• Aufbau eines ausländischen Unternehmens in Indien
• Hongkong und Singapur als Holdingstandorte für Asien



2. Ausgabe • März und April 2013
Zusätzliche Informationen verfügbar auf www.asiabriefing.com

Einführung



Chris Devonshire-Ellis
Chef der Gruppe, Dezan Shira & Associates
und Herausgeber von Asia Briefing

Liebe Kunden und Freunde,

während operative Kosten in China weiter ansteigen, erhöht sich die Zahl der Unternehmen, die entweder gänzlich verlagern oder einen Teil ihres China-basierten Unternehmens in andere Niedriglohnmärkte in den asiatischen Schwellenländern verlegen wollen. Das ist sinnvoll, da China sich selbst von einer exportgetriebenen Wirtschaft hin zu einem konsumorientierten Wachstumsmodell entwickeln will.

Indes werben Länder wie Vietnam aktiv durch Steuervergünstigungen oder Vorzugsbehandlungen für die Exportgeschäfte, die China zu der Position gebracht haben, wo es heute steht. Auch Indien, mit seiner opulenten, jungen und günstigen Arbeitskraft, einhergehend mit einem enormen Konsummarkt, scheint dem China vor 20 Jahren auffallend zu ähneln.

In dieser Ausgabe von Asia Briefing, diskutieren wir warum China nicht mehr länger die einzige Lösung für exportgetriebene Geschäfte ist und wie die Entwicklung des Asienhandels Standorte wie Vietnam und Indien als wettbewerbsfähige Alternativen darstellt. In Anbetracht dessen, untersuchen wir sowohl die allgemeinen Ziele als auch die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Markteintrittstrategien, die für interessierte Auslandsinvestoren möglich sind. Ebenso beleuchten wir die Vorteile, die die Standorte Hongkong und Singapur als Unternehmensbasis mit sich bringen, um die Märkte der asiatischen Schwellenländer zu erreichen. Zuletzt kommentieren wir welchen Einfluss die geplante Trans-Pazifik-Partnerschaft sowohl auf die in China als auch in Vietnam angesiedelten Produzenten hat.

Veränderungen bringen auch Möglichkeiten mit sich und ich hoffe, dass der Inhalt dieser Ausgabe von Asia Briefing einer in Asien angesiedelten Führungskraft einlädt. Märkte außerhalb Chinas Grenzen in Betracht zu ziehen. Die Möglichkeiten sind vorhanden...

Mit besten Grüßen,



Diese Veröffentlichung ist ebenfalls als interaktives PDF erhältlich.
Bitte nutzen Sie hierzu die folgenden Funktionen:
Holen Sie sich Ihr Exemplar aus unserem Asia Briefing Buchladen.

 Fragen?
asia@dezshira.com

 Asia Briefing Nachrichten
www.asiabriefing.com/news

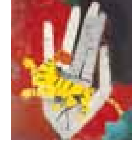
 Weiterführende Lektüre
www.asiabriefing.com/store

 Aktuelles zu Regulatorien
www.dezshira.com/de

 Internationale Perspektive
www.asiabriefing.com

 Multimediales
www.asiabriefing.com/multimedia

 *Um Asia Briefing Zeitschriften zu abonnieren, besuchen Sie uns bitte auf www.asiabriefing.com*



Titelbild des Monats
Unbenannt
Ölmalerei auf Leinwand, 39.4 X 49.5 cm
Maqbool Fida Husain
Delhi Art Gallery
info@delhiartgallery.com
http://www.delhiartgallery.com
+91 11 4600 5300

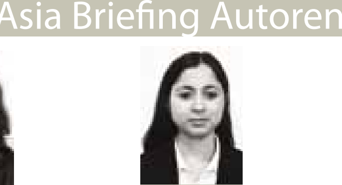
Asia Briefing Autoren



Chet Scheltema
Legal Affairs Consultant
China
china@dezshira.com



My Nguyen
Legal Affairs Consultant
Vietnam
vietnam@dezshira.com



Gunjan Sinha
Business Advisory Associate
India
india@dezshira.com



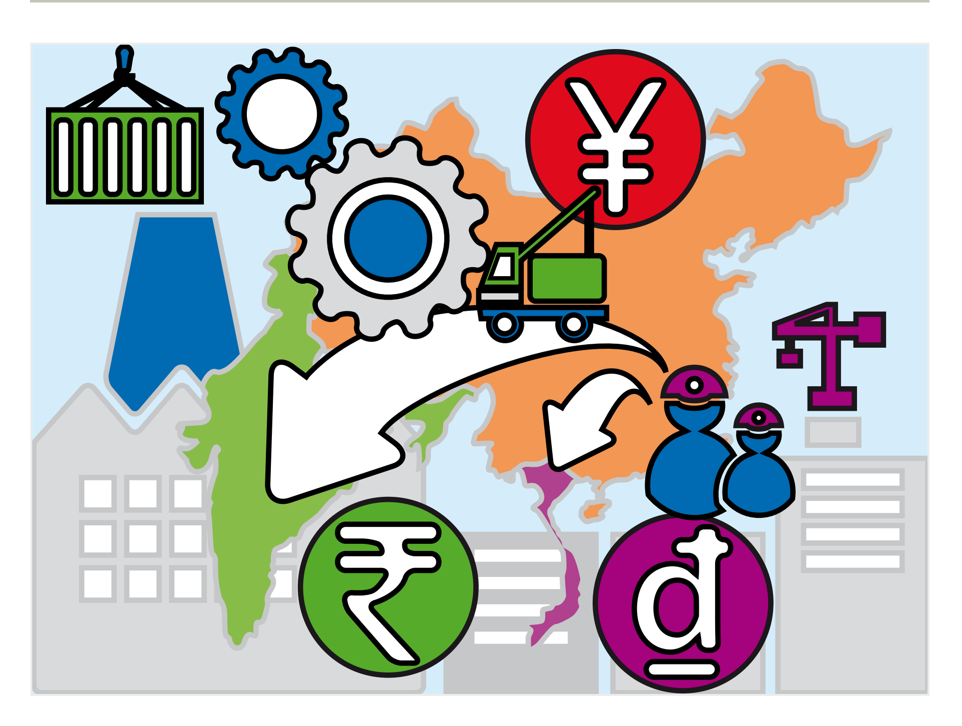
Nathanael Susanto
Business Manager
Singapore
singapore@dezshira.com



Fabian Knopf
Senior Associate,
Business Development
suzhou@dezshira.com

Die Erweiterung Ihres Chinageschäfts nach Indien und Vietnam

Inhalte





> Chinas anhaltende Entwicklung kann am besten als eine Neukalibrierung der beliebten Meinung erklärt werden, dass das erste Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts China gehört...Nein, das 21. Jahrhundert wird treffender die Schlagzeile „Asiens Jahrhundert" haben und obwohl China eine große Rolle spielen wird, andere Ländern werden es auch.

Seite 4

Vietnams und Indiens Auftritt als Alternativen zu China

Seite 6

Aufbau eines ausländischen Unternehmens in Vietnam

Seite 8

Aufbau eines ausländischen Unternehmens in Indien

Seite 10

Hongkong und Singapur als Holdingstandorte für Asien

Ähnliche Themen von Asia Briefing

 Chancen in den asiatischen Schwellenländern

 Produktion und Verkauf in Indien, Vietnam, und Myanmar

 Ein Unternehmen in Indien aufbauen

 Verkauf von Exportwaren aus Amerika an Asiens Mittelstand

 Ein Unternehmen in China aufbauen

 China Blendung-Ist Ihr Geschäft zu sehr China fokussiert?

* Die gezeichneten Titel sind anklickbar in den interaktive PDF-Versionen der Asia Briefing Magazine. Sie erhalten Ihre Kopie auf www.asiabriefing.com/store



Scannen Sie diesen QR Code mit Ihrem Smartphone um die Asia Briefing als mobile Anwendung herunterzuladen.

Sonstige Quellen für Asiengeschäfte









Vietnams und Indiens Auftritt als Alternativen zu China

China ist nicht die einzige Lösung für exportgetriebene Produktion und Asiens Handelsentwicklung ist entscheidend, dass Geschäftsmodelle sich zu neuen Abenteuerorten bewegen.

– Von Chris Devonshire-Ellis, Chef der Gruppe, Dezan Shira & Associates

Zu Beginn des 21. Jahrhundert gab es zwei Hauptströme von kommerziellen Denkformen über China. Der häufigste Gedanke war, dass China einen massiven Markt mit schätzungsweise 1,3 Milliarden potentiellen Konsumenten darstellt. Der Zweite war, dass China junge, leicht verfügbare und kostengünstige Arbeitskräfte besitzt, die qualifiziert und diszipliniert sind. Während Letzteres sich als dominanten Wirtschaftsantrieb für die letzten zwei Jahrzehnte erwiesen hat, bedeutet Chinas Ein-Kind-Politik (landesweit 1982 eingeführt), dass der Versorgungsstrom von günstigen Arbeitskräften für das ganze Land versiegt - was derzeit in einem rasanten Tempo geschieht.

Diese Politik hat Auswirkungen auf das landesweit steigende Mindesteinkommen von durchschnittlich 12,6 Prozent jährlich von 2008 bis 2012, die vertikal mehr die leitenden Angestellten beeinflussen. Es ist schwer eine Steigerung von 12,6 Prozent für die unteren Angestellten bei den leitenden Angestellten zu rechtfertigen, wenn auf dieser Leitungsebene keine Erhöhung stattfindet. Der Anstieg des Mindesteinkommen hat ein enormes Verhandeln der Gehälter auf allen Ebenen bei China-basierten Unternehmen zur Folge gehabt. Zählt man diese Erhöhung des Grundgehalts zu den Kosten für die Sozialversicherung und den Wohnfunds eines jeden Mitarbeiters mit ungefähr 35-45 Prozent zusätzlich auf die Gehälter, beginnen diese Kosten sich schnell aufzusummieren.

Sogar eine Produktionsverlagerung in relativ günstige Inlandsregionen in China erweist sich als falsche Wirtschaftlichkeit – erstens weil die steigenden Infrastruktur- und Transportkosten die Einsparungen verschlingen und zweitens weil auch diese Gebiete beträchtliche Lohnerhöhungen spüren.

Während all dies gute Nachrichten für Unternehmen sind, die in China verkaufen wollen, ist es für exportgetriebene Unternehmen zunehmend schwierig die Chinapräsenz zu rechtfertigen – sofern nicht mindestens ein Teil der Produktion für den einheimischen Markt bestimmt ist.

Doch selbst hier ist die Konkurrenz in greifbarer Nähe.

Vietnam

Die Konkurrenz von Geschäftsmodellen der Exportfertigung ist gleich um die Ecke, da Chinas Freihandelsabkommen mit ASEAN 2015 eintreten wird. Das bedeutet, dass Produzenten, die in den südostasiatischen Ländern wie Vietnam sitzen, deren Produkte bald zollfrei auf dem chinesischen Markt verkaufen können. Wenn darüberhinaus Faktoren wie Vietnams niedrigere Gehälter und Landnutzungkosten hinzukommen, ist die logische Konseqeunz deutlich.

Vietnam geht sogar soweit, dass es direkt auf China als wichtigsten Wettbewerber für fertigungsbasierte, exportgetriebene Auslandsinvestitionen abzielt. Erst kürzlich wurde die Einkommensteuer auf zwei Punkte niedriger als in China gesenkt und mit Gültigkeit ab dem 1. Januar 2014 verabschiedet. Zudem wurden, wie in China vor 20 Jahren, weitreichende Investitionsreformen und zahlreiche neue Export-und Produktions-Sonderwirtschaftszonen entlang der Ostküste vorgestellt.

Berater, die immer noch die reine China-Geschichte verkaufen, werden behaupten, dass Vietnams Infrastruktur ineffizient ist, aber auch dieses unterliegt rapiden Veränderungen, da die vietnamesische Regierung enorme Bauprojekte und Bebauungspläne für Straßen, Schienen und Häfen vorgestellt hat. Eine Fahrt von den Flughäfen in Hanoi oder Ho Chi Minh Stadt in die entsprechenden Stadtzentren veranschaulicht die groß angelegten Infrastrukturentwicklungen, die zur Zeit im Land stattfinden. Man sollte sich mit Bedacht daran erinnern, dass China zuvor ebenfalls wie eine Großbaustelle ausgesehen hat.

An dieser Stelle gibt es andere Motivationen. Ein zunehmend misstrauisches Amerika macht sich Sorgen den gesamten Einkaufsbedarf in einem China-Korb zu platzieren; ein Gefühl, das viele von Chinas Nachbarn teilen. Alarmglocken sind weltweit hochgegangen, als China plötzlich seine Versorgung von seltenen Erden für Japan nach einem politischen Zwist gekürzt hat. Darüberhinaus gibt Chinas Tendenz, Handelsbeziehungen für eigene Bedürfnisse zu nutzen, etwas zu Bedenken. Die Absicherung der Chinarisiken hat somit Auswirkungen auf die Produktionsausdehnung in ganz Asien.

Indien

Indien, währenddessen, stellt ebenfalls eine attraktive Alternative zum heutigen China dar, da es sogar Ähnlichkeiten mit China vor 20 Jahren hat - mit seinem riesigen Verbrauchermarkt und seiner opulenten, jungen und billigen Arbeitskraft.

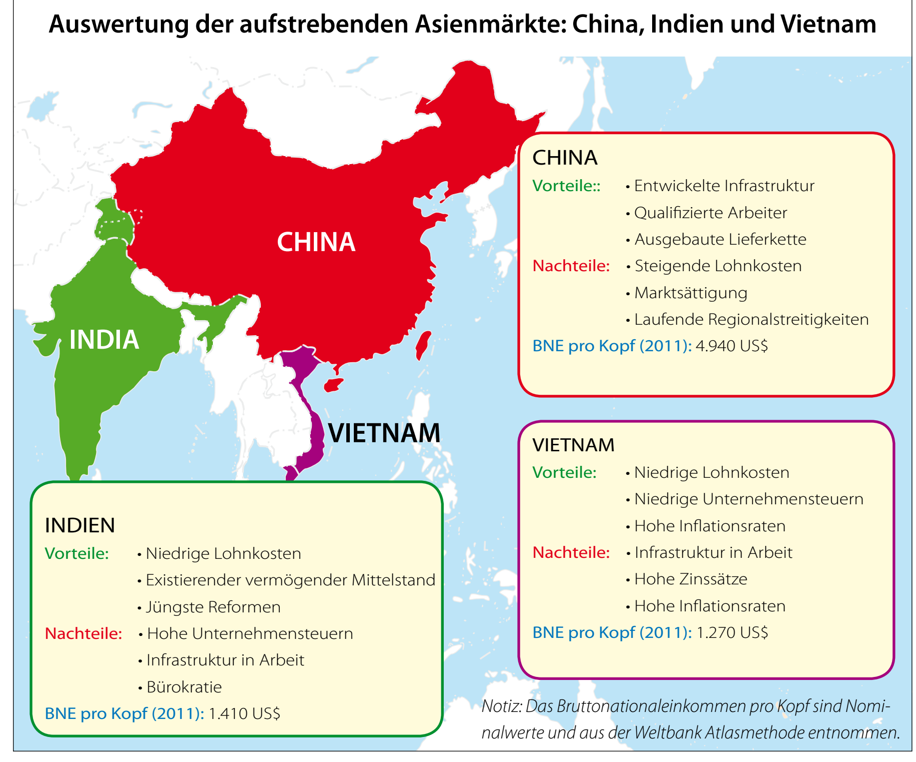
Allgemein, bleiben die Betriebskosten weit niedriger als in China und wie in Vietnam, jeder Manager, der an den internationalen Flughäfen in Delhi oder Mumbai ankommt

oder eine Fahrt auf den Schnellstraßen in die jeweiligen Städten unternimmt, wird es nicht versäumen über die Ausmaße der Entwicklungen beeindruckt zu sein - Großbaustellen und Kräne sind überall, da das Land die Infrastruktur zügig modernisiert.

Die ostindische Hafenstadt Chennai ist ein klassisches Beispiel. Während die Medien sich auf Delhi oder Mumbai fokussieren, ist Chennai Lebensmittelpunkt für die drittgrößte Expatsgemeinschaft in Indien. Es ist ebenfalls ein Produktionsstandort für multinationale Unternehmen wie Nokia, BMW, Siemens, Dell, Motorola und Foxconn unter vielen anderen.

Von Bedeutung ist auch Indiens eigene Mittelstandklasse, die derzeit ungefähr die gleiche Größe wie China mit 250 Mio. hat - kombiniert als Basis für Exportfertigungen und Inlandsabsätze ist es ein aufgehender Stern. Zur Zeit ist Indien eines von wenigen Ländern, in dem billige Arbeitskräfte mit einer großen vermögenden Konsumgesellschaft Hand in Hand geht.

Kurzum Investoren, die in der Lage sind über Indiens mehrjährige Probleme hinwegzuschauen – wie unzureichende Infrastruktur (die sich aber rasch verbessert) und die gewichtige und unüberhörbare demokratische Regierungsstruktur, die zeitweise langsam ist, um notwendige Reformen voranzubringen – sollten imstande sein, einen Mehrwert für ihre globalen Tätigkeiten durch Investitionen in Indien zu schaffen.



Fazit

Die Gründe für diese Entwicklungen sind deutlich. Da Chinas arbeitende Bevölkerung altert und teurer wird, lockt ein alternatives Asien. Vietnam insbesondere führt die neue Asienwelle von Investitionen für exportgetriebene Produktion an, während Indien derzeit nicht nur Möglichkeiten für Exportfertigungen anbietet, sondern auch - wie China - in der Lage ist an eine immer reicher werdenden Mittelklasse zu verkaufen.

Chinas anhaltende Entwicklung kann am besten als eine Neukalibrierung der beliebten Meinung erklärt werden, dass das erste Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts China gehört, ähnlich wie das 18. Jahrhundert vom britischen Empire dominiert wurde und im 19. Jahrhundert Amerika an Bedeutung gewann. Das 21. Jahrhundert wird treffender die Schlagzeile „Asiens Jahrhundert" haben und obwohl China eine große Rolle spielen wird, andere Ländern werden es auch.

Utnternehmen, die in exportgetriebenen Fertigungsbranchen involviert sind, müssen nun auf die asiatische Verbindung zählen. Das ist die Hauptursache, warum Chinas Rolle innerhalb des weltweiten Handels und der Entwicklung des aufstrebenden Asiens jetzt neu bewertet werden sollte, um den laufenden Finanzkampf zwischen Produktionskosten und der Nachfrage der globalen Endverbraucher besser abfedern zu können.

Ein ausländisch investiertes Unternehmen in Vietnam gründen

– Von Hoang Thu Huyen and My Nguyen, Dezan Shira & Associates Vietnam

Es gibt hauptsächlich zwei Arten von Investitionsmöglichkeiten für ausländische Investoren: 100 Prozent in ausländischem Besitz befindliche Unternehmen (Wholly Foreign-Owned Enterprises – WFOEs) und Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture Enterprises – JVEs).

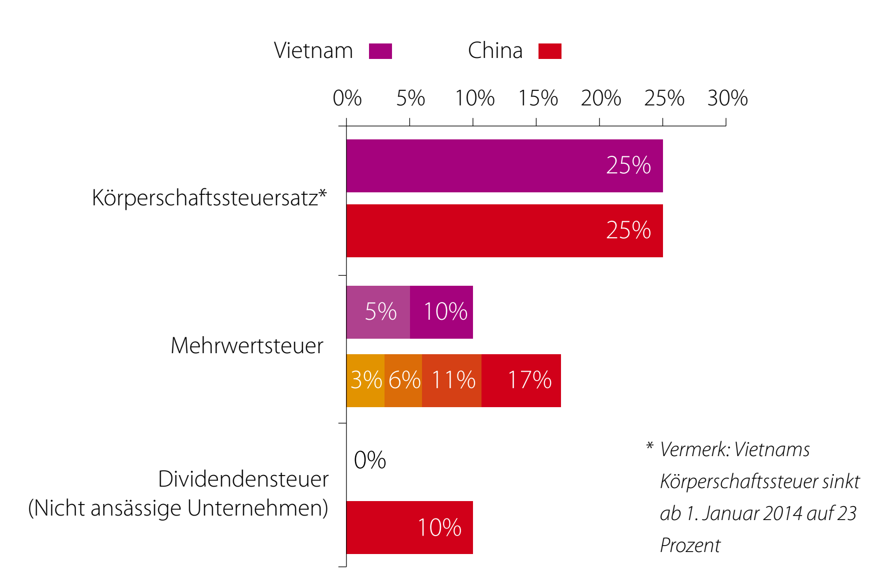
WFOEs können von einem oder mehreren Auslandsinvestoren entweder als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (limited liability company – LLC) oder als Aktiengesellschaft (joint stock company – JSC) gegründet werden. Gemeinschaftsunternehmen (Joint check distance between the lettersoder als Partnergesellschaften etabliert werden und Gewinne und Risiken des Gemeinschaftsunternehmen können unter den Beteiligten entsprechend ihrer Kapitalanteile verteilt werden. Weitere Optionen eine kommerzielle Präsenz in Vietnam aufzubauen sind Repräsentanz- und Niederlassungsbüros, die allerdings keine juristischen Personen sind.

In diesem Artikel diskutieren wir Gründungsanforderungen, gebräuchliche Ziele sowie Vor- als auch Nachteile der folgenden Auslandsinvestitionsarten:

- Gesellschaften mit beschränkter Haftung
- Aktiengesellschaften
- Partnergesellschaften
- Repräsentanzbüros
- Niederlassungsbüros
- Kooperationsverträge
- Unternehmensspezifische und berechtigungspflichtige Projekte

Unternehmenssteuern





** Vermerk: Vietnams Körperschaftssteuer sinkt ab 1. Januar 2014 auf 23 Prozent*

Gesellschaften mit beschränkter Haftung

WFOEs und Joint Ventures können als GmbH gegründet werden. In einer GmbH sind die Gesellschafter lediglich für die Schulden der Gesellschaft entsprechend dem Ausmaß ihrer Kapitalbeitrages haftbar.

Gewöhnlich gibt es keine Mindestkapitalanforderung für Auslandsinvestoren, die eine GmbH in Vietnam gründen wollen, obwohl die Behörden von den Investoren eine angemessene Höhe des Stammkapitals entsprechend der Größe und den Umfang des Geschäftsprojekts erwarten.

Eine GmbH kann aus einem Gesellschafter oder mehreren Gesellschaftern bestehen, aber sie kann nicht eine Gesamtanzahl von 50 Gesellschaftern überschreiten. Gesellschafter können sowohl Unternehmen also auch natürliche Personen sein.

Eine GmbH kann keine Aktien aushändigen.

Aktiengesellschaften

WFOEs und Gemeinschaftsunternehmen können ebenfalls als Aktiengesellschaften etabliert werden. Eine Aktiengesellschaft kann Wertpapiere und Optionen aushändigen, sodass Investoren diese Art oft auswählen, wenn sie in der Zukunft an die Börse gehen wollen.

Das Stammkapital für Aktiengesellschaften setzt sich aus den Aktien zusammen, die den Gründungsaktionären gehören im Verhältnis zu ihrem beigesteuerten Anteil. Hierbei gibt es keine Mindestanforderung für das Stammkapital von Auslandsinvestoren.

Eine Aktiengesellschaft erfordert mindestens drei Aktionäre. Es gibt weder eine Beschränkung bei der maximalen Anzahl von Aktionären noch bei deren Art - sie können natürliche Personen oder Unternehmen, Vietnamesen oder Ausländer sein.

Partnergesellschaften

Eine Partnergesellschaft ist eine Körperschaft, die mindestens von zwei natürlichen Personen, die Partner und Miteigentümer der Gesellschaft sind, gegründet ist.

Mindestens zwei Partner sind unbeschränkt für alle Verpflichtungen der Partnergesellschaft haftbar und sind damit die Komplementäre der Gesellschaft..

Zusätzlich kann eine Partnergesellschaft Partner aufnehmen, dessen Verpflichtungen

beschränkt sind. Diese Gesellschafter können natürliche Personen sowie Körperschaften sein.

Repräsentanzbüros

Im Gegensatz zu Gemeinschaftsunternehmen und WFOEs, sind Repräsentanzbüros nicht erlaubt gewinnbringende Aktivitäten auszuführen. Es ist ihnen nur erlaubt Marktforschung zu betreiben, als Verbindungsbüro für das Mutterunternehmen zu dienen und andere Unterstützungarbeiten zu leisten, wie Qualitätskontrollen durchzuführen, als Ausstellungsraum für Produkte zu dienen und bei Verträgen mit der Muttergesellschaft zu unterstützen.

Zweigniederlassung

Tochterunternehmen der Muttergesellschaften und stellen laut vietnamesischem Recht keine separate juristische Person dar.

Anders als ein Repräsentanzbüro, sind Zweigniederlassungen berechtigt Geschäfte in Vietnam zu tätigen, obwohl das Gesetz es verbietet kommerzielle Aktivitäten auszuführen, die nicht in der Unternehmenslizenz der Muttergesellschaft aufgeführt sind. Wenn eine Zweigniederlassung Geschäfte in einem eingeschränkten Sektor tätigt, so ist dieses nur möglich, wenn sie die vorgeschriebenen Rahmenbedingungen erfüllt.

Um eine Niederlassung zu gründen, muss die Muttergesellschaft zuvor mindestens fünf Jahre im Heimatland Geschäfte geführt haben.

Alternative Strukturen

Geschäftskooperationsverträge

Ein Geschäftskooperationsvertrag wird von verschiedenen Parteien unterschrieben, normalerweise zwischen einem Auslandsinvestor und einem lokalen Unternehmen oder dem Staat mit dem Ziel gemeinsam Geschäftstätigkeiten in Vietnam durchzuführen, auf der Grundlage von jeweiligen Aufgaben und Gewinn- und Risikoteilung ohne die Bildung eines Rechtsträgers in Vietnam. Diese Geschäftsform dient dazu eine private Finanzierung zu tätigen ohne die Managementkontrolle auf einen ausländischen Partner zu übertragen.

Speziell genehmigte Projekte

Kurzzeitbetreiberverträge (Build-Operate-Transfer – BOT-Verträge), BTO-Verträge und BT-Verträge sind spezifische Verträge, die von Auslandsinvestoren und autorisierten Staatsagenturen durchgeführt werden.

Diese zusätzlichen Investitionsformen wurden in Vietnam vorgestellt um internationales Kapital für den Infrastruktursektor zu locken. Geschäftsumfänge können zwischen Verkehr, Elektrizität, Produktion und Geschäfte in eingeschränkten Sektoren variieren, wie durch den Ministerpräsidenten angeordnet.

Markteintrittsoptionen als ausländisch investiertes Unternehmen in Vietnam

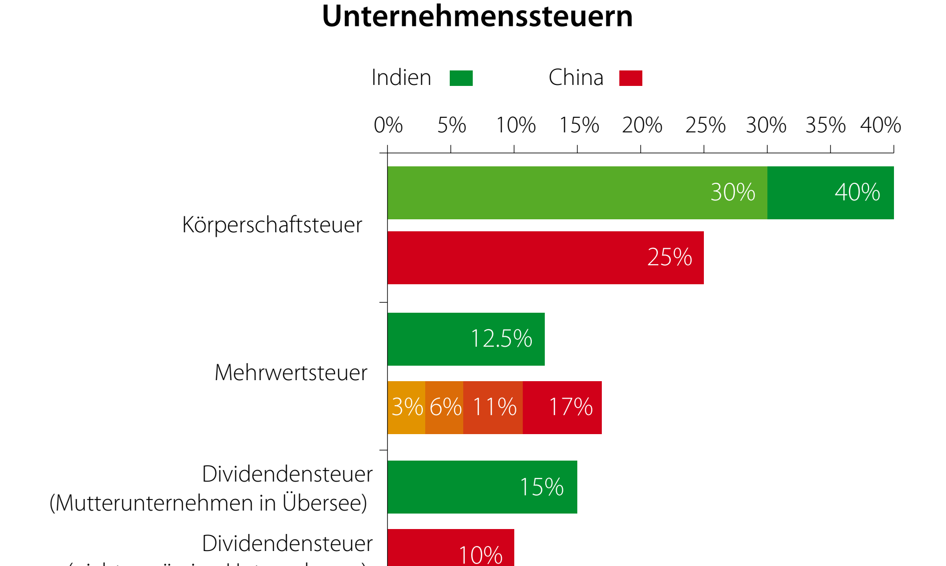
Unternehmensform	Allgemeine Ziele	Vorteile	Nachteile
GmbH	• Separater Rechtsträger	• Haftung beschränkt sich auf die Kapitalbeteiligung • Kein Beschränkung des Geschäftsumfangs	• Kann keine Aktien aushändigen • Maximal 50 Gesellschafter
Aktiengesellschaft	• Separater Rechtsträger	• Haftung beschränkt sich auf die Kapitalbeteiligung • Kein Beschränkung des Geschäftsumfangs • Kann Aktien aushändigen und an die Börse gehen • Keine Beschränkung der maximalen Anzahl der Aktionären	• Drei oder mehr Aktionäre notwendig • Aufsichtsrat für die meisten Aktiengesellschaften, abhängig von der Anzahl und der Art der Investoren
Partnergesellschaft	• „Halb-separate" Rechtsträger • Allgemein für professionelle Dienstleistungen von natürlichen Personen (z.B. Architekten)	• Einer der Partner kann von unbeschränkter Haftung ausgeschlossen werden	• Erfordert mindestens zwei Gesellschafter • Persönlich und unbegrenzt haftend für Schulden des Partnerunternehmens
Repräsentanzbüros	• Kein separater Rechtsträger • Marktforschungsaktivitäten • Verbindungsbüro für das Mutterunternehmen • Unterstützungsaktivitäten	• Einfache Registrierungsprozesse	• Kann keine gewinnbringenden Aktivitäten durchführen • Muttergesellschaft trägt die Haftung
Zweig-niederlassungen	• Kein separater Rechtsträger • Gewerbliche Aktivitäten im Rahmen der Muttergesellschaft	• Kann gewerbliche Aktivitäten innerhalb des Geschäftsumfangs der Muttergesellschaft ausführen	• Geschäftsumfang ist auf die Muttergesellschaft in Übersee beschränkt • Muttergesellschaft trägt die Haftung

Ein ausländisch investiertes Unternehmen in Indien gründen

– Von Gunjan Sinha, Dezan Shira & Associates India

Ausländische Investitionen können durch vielfältige Rechtsformen nach Indien gelangen und die Wahl der Rechtsform hängt davon ab, welche Aktivitäten geplant sind.

Hier diskutieren wir die Gründungsanforderungen und Vor-und Nachteile der jeweiligen Formen, die gegründet werden könnenkönnen um als Unternehmen in Indien einzutreten.



Verbindungsbüros

Ein ausländisches Unternehmen kann ein Verbindungsbüro in Indien eröffnen um bei folgenden Aktivitäten zu unterstützen:

- Repräsentation der Muttergesellschaft/ Unternehmensgruppe in Indien
- Förderung von Export/Import von/nach Indien
- Förderung von technischer oder finanzieller Zusammenarbeit zwischen dem Mutterunternehmen und indischen Unternehmen
- Mutterunternehmen und indischen Unternehmen

Ein Verbindungsbüro ist nicht erlaubt jegliche Gewerbs-, Handels- oder Industrietätigkeiten direkt oder indirekt einzuleiten. Zudem ist es erforderlich sich aus vertraulichen Geldsendungen zu tragen, die durch reguläre Bankkanäle vom ausländischen Mutterunternehmen kommen.

Um ein Verbindungsbüro zu gründen, sollte ein ausländisches Mutterunternehmen ein Eigenkapital von mindestens 50.000 US$ besitzen und eine Gewinnbilanz der vergangenen drei Jahre im Heimatland vorweisen können. Anträge um ein Verbindungsbüro zu gründen, werden an die Reserve Bank of India geschickt und eine Lizenz wird allgemein für einen Zeitraum von drei Jahren vergeben (danach kann sie erneuert werden).

Um ein Verbindungsbüro in Indien zu führen, sollte beachtet werden nicht Status einer Betriebsstätte (Permanent Establishment-PE) zu besitzen, da dieser dazu führt, steuerlich als Auslandsunternehmen behandelt zu werden. Wenn die Pläne der Muttergesellschaft dazu neigen einen PE-Status auszulösen, könnte eine Niederlassung, ein Projektbüro oder ein ausländisch-investiertes Unternehmen eine angemessenere Wahl darstellen.

Zweigniederlassung

Ausländische Unternehmen, die Produktion und Handelsaktivitäten außerhalb von Indien betreiben, können Zweigniederlassungen für folgende Zwecke eröffnen:

- Vertretung des Mutterunternehmen oder anderer ausländischer Unternehmen Unternehmen bei unterschiedlichen Themen in Indien, wie z.B. als Kauf- oder Verkaufsagenturen;
- Recherchen für das Mutterunternehmen, in dem Bereich wo es tätig ist;
- Förderung der technischen oder finanziellen Zusammenarbeit zwischen dem Mutterunternehmen und indischen Unternehmen;
- Erweisung von Fachberatungsdiensten oder Beratungsdienstleistungen;
- Softwareentwicklungen
- Technische Unterstützung bei Produkten leisten, die vom Mutterunternehmen oder Konzernunternehmen erbracht werden

Der erlaubte Umfang an Aktivitäten für eine Zweigniederlassungen ist breiter gefasst als ein Verbindungsbüro, jedoch sind Zweigniederlassungen allgemein nicht berechtigt sich im Einzelhandel, bei Produktions- oder Verarbeitungsaktivitäten innerhalb Indien zu engagieren.

Nur Unternehmen, die Produktions- und Handelsaktivitäten im Ausland haben, dürfen eine Zweigniederlassungen n Indien gründen. Um für eine Gründung einer Zweigniederlassung qualifiziert zu werden, sollte das Mutterunternehmen mindestens 100.000 US$ besitzen und eine

Gewinnbilanz der letzten fünf Jahre vorweisen können. Ähnlich wie ein Verbindungsbüro, werden die Anträge für eine Gründung einer Zweigniederlassungen der Reserve Bank of India geschickt. Danach wird die Handlungslizenz meistens für einen Zeitraum von drei Jahren gewährt (danach kann sie erneuert werden).

Projektbüros

Ein Projektbüro, ist im Wesentlichen eine Zweigniederlassung, gegründet mit dem Ziel ein spezielles Projekt durchzuführen und es ermöglicht dem Unternehmen Präsenz für einen bestimmten Zeitraum zu zeigen. Projektbüros sind besonders häufig unter ausländischen Firmen zu finden, die „schlüsselfertige" Arbeiten anbieten.

Eine Unternehmung muss einen Vertrag von einer indischen Firma vorweisen, um das Projekt in Indien durchzuführen und ein Projektbüro zu gründen. Für das Projekt gilt folgendes:

- Finanziert durch Geldanlagen aus dem Ausland;
- Finanziert durch eine internationale Finanzinstitution;
- Zugelassen von einer zuständigen Behörde; oder
- auf einem Vertrag basierend, der von einem Unternehmen oder einer anderen Rechtform in Indien zuerkannt wird, die wiederum von einem befristeten Darlehen einer öffentlichen Finanzinstitution oder Bank in Indien finanziert wird.

Erfüllt das Projekt nicht die oben genannten Kriterien, muss der Auftraggeber eine spezielle Erlaubnis von der Reserve Bank of India erhalten. Projektbüros sind nur berechtigt Aktivitäten auszuführen, die dem genehmigten Projekt entsprechen; alle Aktivitäten ohne Bezug zu diesem sind verboten.

WFOEs und Gemeinschaftsunternehmen

Für ausländische Unternehmen, die Aktivitäten durchführen, welche nicht im Rahmen eines Verbindungsbüros, einer Niederlassung und eines Projektbüros gelistet sind, können WFOEs und Gemeinschaftsunternehmen gegründet werden.

Gemeinschaftsunternehmen haben einen unabhängigen Rechtsstatus, da indische Unternehmen sich von ausländischen Mutterunternehmen abgrenzen.

WFOEs und Gemeinschaftsunternehmen werden als GmbH gegründet. GmbHs sind am geeignetsten und eine weit verbreitete Rechtsform für Investoren in Indien, da diese die gesamte Kontrolle der Geschäftsaktivitäten ermöglichen, eine beschränkte Haftung bieten sowie weniger Einschränkungen bei Geschäftsaktivitäten im Vergleich zu Verbindungsbüros und Projektbüros haben.

Markteintrittsoptionen für ausländisch investierte Unternehmen in Indien

Strukturart	Allgemeine Ziele	Vorteile	Nachteile
Verbindungsbüros	• Handelskooperationen mit Indien fördern • Das Mutterunternehmen in Indien repräsentieren	• Ebnen den Weg für Zukunftsinvestitionen • Relativ einfach zu gründen • Unterliegt keiner Steuerpflicht in Indien	• Keine Geschäftsaktivitäten erlaubt • Muss von Geldanlagen der Muttergesellschaft investiert sein • Kein separater Rechtsträger
Projektbüros	• Geschäftsaktivitäten laut Vertrag	• Geeignet für einmalige Projekte • Unterliegt keiner Steuerpflicht in Indien	• Existiert nur so lang wie die Dauer des Vertrags ist • Kein separater Rechtsträger
Zweig-niederlassung	• Warenexport und -import • Fachmännische Dienstleistung	• Erlaubt einen größeren Umfang an Geschäftsaktivitäten als ein Verbindungsbüro • Relativ einfach zu gründen • Separater Rechtsträger	• Geschäftsaktivitäten müssen dem Mutterunternehmen gleichen • Normalerweise nicht berechtigt Einzelhandel, Produktion und Verarbeitung in Indien zu tätigen
WFOE	• Breites Spektrum an erlaubten Geschäftsaktivitäten	• Gesamtkontrolle über die Geschäftstätigkeiten • Beschränkte Haftung für ausländische Investoren • Wenig Einschränkung des Geschäftsumfangs • Kapitalerhöhung möglich • Unternehmensüberschuss kann verwendet werden • Separater Rechtsträger	• Arbeiten beruhen auf Annahme der Unternehmensfortführung, daher relativ kompliziert zu liquidieren • Jährliche Gesetzmäßigkeitsprüfung und regelmäßige Berichtserstattung sollten zu den Betriebskosten hinzugefügt werden

Hongkong oder Singapur als Holdingstandort in Asien?

– Von Joe Sze, Dezan Shira & Associates Hongkong und Nathan Susanto, Dezan Shira & Associates Singapur

Die Gründe für den Gebrauch von Holdinggesellschaften, wenn man z.B. von den USA, Europa oder Australasien nach China bzw. Asien investiert, sind:

- die Vorteile verschiedener Steuerabkommen zu nutzen;
- minimale Unternehmenssteuerpflicht mit der Möglichkeit zur späteren Dividendenrückführung bereitzustellen; und
- riskantere Investitionen, im Falle des Auftreten von Problemen, legal vom Mutterunternehmen fernzuhalten

Die Frage, weshalb Hongkong- oder Singapurrechtsformen statt der traditionellen Offshorestandorte, wie die britischen Jungferninseln (BVI), gebraucht werden, ist auf die mittlerweile viel extistierenden zurückzuführen. Die BVI und viele andere sind nicht für Steuer- oder Abgabenbefreiung von den Entwicklungsländern Asiens qualifiziert, weshalb man beim Gebrauch von diesen keine Steuervorteile, welche Hongkong und Singapur aber mit sich bringen, genießt. Im Grunde genommen hat das Nutzen von Offshorestandorten wie der BVI bereits seine Tage durchlebt, da es von etwas Effizienterem ersetzt und von weitreichenden Regierungsabkommen verdrängt wurde.

Besondere Bedeutung kommt den Unterschieden und Gemeinsamkeiten zwischen Hongkong und Singapur zu. In der Tabelle stellen wir die grundlegenden Steuerstrukturen dar. Was China betrifft, genießen Unternehmen in Hongkong Vorteile eines Partnerschaftsabkommens über engere wirtschaftliche Zusammenarbeit (Closer Economic Partnership Agreement - CEPA), welches Unternehmen in Hongkong in gewisser Weise Vorzugsmaßnahmen für Investitionen, die normalerweise für nach China kommende ausländischen Investoren nicht zugänglich sind, ermöglichen. Das gilt vor allem für den Dienstleistungssektor. Jedoch sind diese zeitabhängig und die Unternehmen in Hongkong müssen mindestens fünf Jahre Handelsgeschichte auf einem bestimmten Qualitätsniveau vorweisen können. Ebenfalls genießt Hongkong Chinas Souveränität und damit vorteilhafte Abkommen, die China mit anderen Nationen abgeschlossen hat.

	Hongkong	Singapore
Körperschaftsteuersatz	16.50%	17.00%
Steuern auf Dividenden, die aus anderen Geltungsbereichen erzielt wurden?	Nein	Nein
Steuerbonusregelungen für KMU vorhanden?	Nein	Ja

Was den globalen „Ease of Doing Business“-Index betrifft, rangieren Hongkong und Singapur regelmäßig weltweit unter den Top drei. Singapur speziell hat unter Umständen einen besseren Corporate Governance Kodex als Hongkong, worin einige Standards aufgrund des Einflusses der chinesischen Souveränität zu entgleiten scheinen. Unabhängig davon, ist das Nutzen von Hongkong Rechtsformen für Investionen nach China ein traditioneller und abgesteckter Weg, und die Wahl dieses Gebietes als Sprungbrett nach China könnte nicht besser sein.

Singapurs hauptsächlicher Vorteil ist, dass es Mitglied der Vereinigung südostasiatischer Staaten (Association of South East Asian Nations - ASEAN) ist. Unternehmen, die in Singapur registriert sind, inklusive der sich-im-ausländischen-Eigentum Befindenen, qualifizieren sich als inländisches Unternehmen und sind automatisch zur Zollfreiheit, welche ASEAN-Mitgliedstaaten genießen, berechtigt.

Da dies die kleineren Tiger wie Vietnam, Indonesien, Thailand, Malaysia und die aufstrebenen Länder Kambodscha, Laos und Myanmar beinhaltet, ist es von großem Vorteil sich in Singapur anzusiedeln, wenn die Langzeitstrategie eines Unternehmens Asien-orientiert ist.

Doppelbesteuerungsabkommen mit China und Indien. Als grundsätzliche Regel bedeutet das: Für internationale Unternehmen, die vorteilhaften Handel mit Asien betreiben wollen, ist es sinnvoll sich in Singapur anzusiedeln, während jedoch Hongkong sich für diejenigen, die sich auf China konzentrieren wollen, mehr bietet.

Heute allerdings gibt es einige Unternehmen, die beide Standorte für ihre Unternehmensstruktur nutzen.

Weitere Ressourcen

ASIA BRIEFING

F & A

F: Wie wird das vorgeschlagene transpazifische Partnerabkommen in China ansässige Produzenten beeinflussen?

Die Transpazifik-Partnerschaft (Transpacific Partnership - TPP) ist ein Handelsblock, der sich momentan in Verhandlungen zwischen den USA und zehn weiteren Nationen (Australien, Brunei, Kanada, Chile, Malaysien, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam) befindet. Weitere Regionen, die ihr Interesse bekundet haben ein Unterzeichnerstaat zu werden, sind Kolumbien, Costa Rica, Japan, Laos, die Phillipinen, Taiwan und Thailand. Das Abkommen schließt die VR China ausdrücklich aus, da die Vereinigten Staaten die Entwicklung anderer Industriemärkte als Alternative zu China unterstützen möchten. Aus offensichtlichen Gründen ist China sehr kritisch gegenüber des TPPs.

Eine unmittelbare Wirkung auf China wird sich im Laufe dieses Jahres zeigen, wenn die US-vietnamesischen Verhandlungen bezüglich anwendbarer Zölle abgeschlossen werden, erwartet. Das wird sowohl speziell die Textilindustrie, als auch andere Leichtindustrien betreffen. In Vietnams Fall strebt die TPP an, die Verbesserung der Produktion vietnamesischer Güter zu unterstützen. Momentan liegen 80 Prozent der Stoffe des Landes unter dem amerikanischen Qualitätsstandart und sind somit nicht für den Export nach Amerika geeignet. Folglich wird als eine Auswirkung des TPP-Abkommen erwartet, dass die Vereinigten Staaten zunehmend in Technologie- und Fertigungswissen investieren werden, was vietnamesische Unternehmen dabei unterstützen wird sich zu verbessern und internationale Qualitätsstandards zu erfüllen.

Es kann erwartet werden, dass dies zusammen mit niederigen Steuersätzen und Ausnahmeregelungen der Mehrwertsteuer in Vietnams freier Produktionszone, ernstzunehmende Konkurrenz für Export-orientierte Produktionsgüter, welche für die Belieferung amerikanischer Märkte bestimmt sind, darstellen wird – ein wirtschaftlicher Verlust von besonderer Bedeutung für China.

Fragen bezüglich Geschäftstätigkeiten in Asien? Email an asia@dezshira.com.
Ausgewählte Fragen werden hier oder auf www.asiabriefing.com beantwortet.

Vorstellung der neuen Asia Briefing Webseite

Nachrichten

Asia Briefing News bringt Ihnen exklusive pan-asiatische Inhalte, welche Handelsdynamiken, Kostenvorteile und Investitionstrends in dieser Region analysieren. Ebenfalls stellt dieser Bereich ein Portal für die momentan wesentlichsten Nachrichten, im Hinblick auf Wirtschaft und Regularien bezüglich China, Indien, ASEAN und anderen asiatischen Volkswirtschaften, dar.

URL

Besuchen Sie uns auf
www.asiabriefing.com

Multimedia

Unsere Multimediaserien von Interviews, Podcasts, Präsentationen und Webinars beinhalten hilfreiche Informationen darüber, wie man im aufstrebenden Asien ein Geschäft gründet und führt.

Buchladen

Der Asia Briefing Buchladen ist das Zentrum unserer kompletten Kollektion von Wirtschaftspublikationen für China, Indien, Vietnam, Singapur und anderen Schlüsselnationen im aufstrebenen Asien.

Kommende Veranstaltungen

Fachpersonal von Dezan Shira & Associates sind beliebte Referenten auf internationalen Investitions- und Wirtschaftsveranstaltungen. Den Terminplan für unsere aktuellsten Veranstaltungen finden Sie hier.

Unsere Unternehmens-bibliothek

Ganz gleich, ob Sie Marktanalysen, Industrieberichte oder Informationen zu den neuesten Vorschriften benötigen, all dies können Sie in der the Dezan Shira & Associates Unternehmensbibliothek finden.



3. Ausgabe • Mai und Juni 2013
ASIA BRIEFING
Von Dezan Shira & Associates
Scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone, um uns auf dieser Seite zu besuchen: www.asiabriefing.com
In vielen Sprachen verfügbar
Eine Einführung in Asiens Entwicklungszonen
• Allgemeines zu Entwicklungszonen in Asien
• Entwicklungszonen in China
• Entwicklungszonen in Indien
• Entwicklungszonen in Vietnam
• Vorschau zu den ASEAN Entwicklungszonen



3. Ausgabe • Mai und Juni 2013
Zusätzliche Ressourcen auf www.asiabriefing.com verfügbar

Einführung



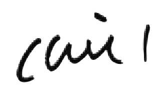
Chris Devonshire-Ellis
Chef der Gruppe, Dezan Shira & Associates, Herausgeber, Asia Briefing

Liebe Freunde und Kunden,
Die Nutzung von Entwicklungszonen in deren unterschiedlichen Formen ist als ein effektives Modell, im Wesentlichen durch China in den letzten 25 Jahren bekannt geworden, um Kooperationen ausländischer Investoren und lokaler Unternehmen mit Steuervorteilen für beide Seiten zu bieten.

Während China eine großartige Nutzung der Entwicklungszonen gezeigt hat, und es derzeit mehrere Typen gibt, die etwas unterschiedliche Funktionen haben, bleibt die Grundfunktion gleich - Steuern auf unfertige Produkte zu vermeiden und Mehrwert durch lokale Arbeitskräfte zu schaffen. Das Konzept ist heute international und in Asien alltäglich geworden. Die Formen und sogar die Terminologie dieser Zonen unterscheiden sich von Land zu Land. Während Shenzhen in China gesamtheitlich eine Sonderwirtschaftszone ist, lässt sich diese Terminologie nicht auf Indien anwenden. Es gibt zwischen den staatlich-geführten, mit gut ausgebildeten Zoll- und Inspektionsbeamten, und den privat-geführten Zonen, die willkürlicher geführt werden können, Unterschiede in der operativen Qualität.

In dieser Asia Briefing Ausgabe zeigen wir wir verschiedene Typen von Entwicklungszonen anhand von maßgeblichen Merkmalen und deren Vorteile, die insbesondere in China, Indien und Vietnam verfügbar sind. Darüberhinaus werden wir eine Momentaufnahme über die letzten Entwicklungen dieser Zonen im restlichen Asien geben. Mit einigen Hunderten von Entwicklungszonen, die in der Region operieren, ist es unmöglich, alle innerhalb einer einzigen Publikation abzudecken. Wir hoffen jedoch, dass diese Ausgabe Grundlegendes zum Veständnis eines der wichtigsten Geschäftsinstrumente für internationale Geschäftstätigkeiten in Asien beitragen wird.

Mit besten Grüßen,



Diese Veröffentlichung ist ebenfalls als interaktives PDF erhältlich.
Bitte nutzen Sie hierzu die folgenden Funktionen:
Holen Sie sich Ihr Exemplar aus unserem Asia Briefing Buchladen.


Fragen?
asia@dezshira.com


Asia Briefing Nachrichten
www.asiabriefing.com/news

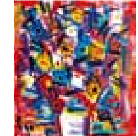

Weiterführende Lektüre
www.asiabriefing.com/store


Aktuelles zu Regulatorien
www.dezshira.com/de


Internationale Perspektive
www.asiabriefing.com


Multimediales
www.asiabriefing.com/multimedia


Um das Asia Briefing Magazine zu abonnieren (sechs Ausgaben/ Jahr, 119,94 US$), besuchen Sie uns auf www.asiabriefing.com/store



Titelbild des Monats
Still-life II
Ölmalerei auf Leinwand, 90 X 80 cm
Tran Luu Hau
GREEN PALM Gallery, Hanoi, Vietnam
info@greenpalmgallery.com
http://greenpalmgallery.com
+84 91 321 8496

Asia Briefing Autoren


Chet Scheltema
Legal Affairs Consultant
China
china@dezshira.com


My Nguyen
Legal Affairs Consultant
Vietnam
vietnam@dezshira.com

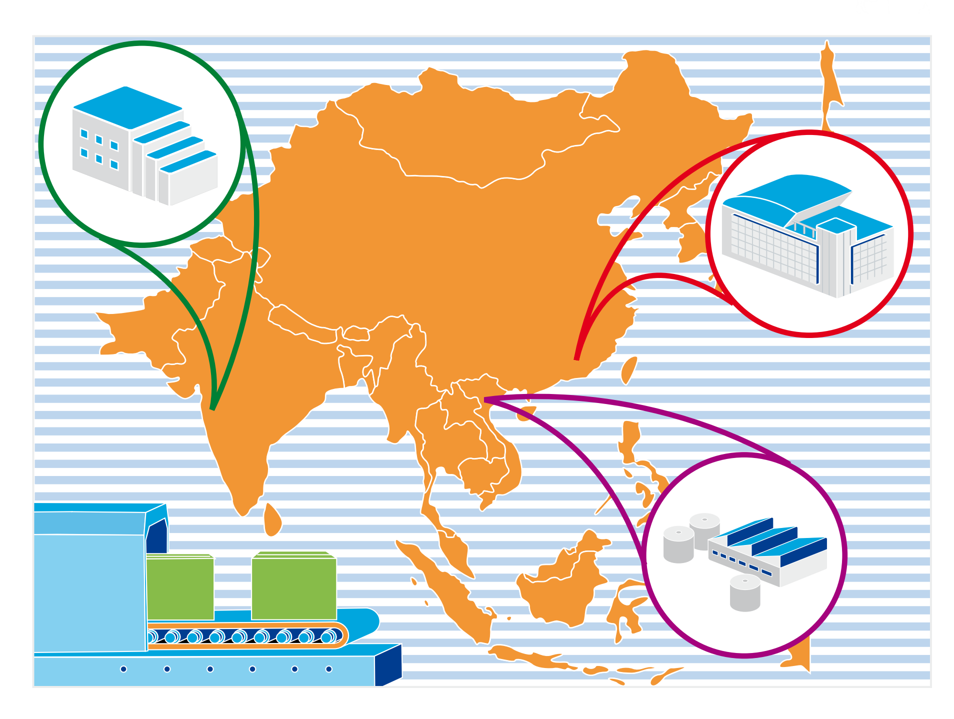

Gunjan Sinha
Business Advisory Associate
India
india@dezshira.com


Nathanael Susanto
Business Manager
Singapore
singapore@dezshira.com


Fabian Knopf
Senior Associate,
Business Development
suzhou@dezshira.com

Eine Einführung in Asiens Entwicklungszonen

Inhalte



„Mit dem steigenden Einfluss von ASEAN auf Chinas Handel und umgekehrt, wird die Rolle der Entwicklungszonen in ganz Asien ausschlaggebend für den zukünftigen Erfolg von tausenden Unternehmen und der lokalen Wirtschaftssysteme, in der diese Ihren Standort haben."

Seite 4
Allgemeines zu Entwicklungszonen in Asien

Seite 6
Entwicklungszonen in China

Seite 8
Entwicklungszonen in Indien

Seite 10
Entwicklungszonen in Vietnam

Seite 11
Aktuelles zu Entwicklungszonen in Asien

Ähnliche Themen von Asia Briefing*


Import-Export Steuern und Zölle in China


Hongkong und Singapur für Holding Investitionen in Asien?


Shanghai als Chinas erste Freihandelszone


Indische Regierung kurbelt Exportanreize an


Vietnam überarbeitet Importzölle


Indien gründet eine Nationale Investitions- und Produktionshandelszone

** Diese Veröffentlichungen sind im interaktiven PDF des Asia Briefing Magazines anklickbar. Holen Sie sich Ihr Exemplar aus unserem Asia Briefing Buchladen. www.asiabriefing.com/store*



Scannen Sie diesen QR Code mit Ihrem Smartphone, um die Asia Briefing als mobile Anwendung herunterzuladen.

Sonstige Quellen für Ihre Asiengeschäfte









Allgemeines zu Entwicklungszonen in Asien

– Von Chris Devonshire-Ellis, Dezan Shira & Associates, Singapur

Mit dem Erfolg Chinas Entwicklungszone in Shenzhen in den 80er Jahren, haben sich Entwicklungszonen in ganz Asien als Katalysator für wirtschaftliche Reformen und ausländische Investitionen vermehrt.

Während im Beispiel von Shenzhen ursprünglich das ganze Stadtgebiet vom restlichen China isoliert wurde, für den Fall, dass das Experiment mit dem Kapitalismus fehlschlägt, hat sich das Konzept, was nicht neu war, schnell durchgesetzt. Shenzhen wurde zusehends in verschiedene Wirtschaftszonen aufgeteilt, man fokussierte sich zunächst auf den Öl und Gas Sektor (Shekou Hafen) und später dann auf Export-Fertigungen. Darauf folgten High-Tech und andere spezifische industrielle Anwendungen. Shanghai (und später weitere Städte in ganz China) folgten diesem Modell, das sich heute auch in ganz Asien verbreitet hat.

Jedoch hat diese Entwicklung zu einer Erhöhung regionaler terminologischer Probleme geführt und es kann sich als schwierig erweisen, herauszufinden, welche Vorteile die jeweiligen Zonen bieten. Dies hat ferner dazu geführt, dass lokale Regierungen Zonen errichten haben, die nicht mit den Richtlinien der Zentralregierung übereinstimmen, und im Falle Indiens zur etwas planlosen Errichtung von privaten Entwicklungszonen, die nicht immer gut geführt und- oder die keine optimale Infrastruktur haben. Daher ist eine genaue Bewertung essentiell, um herauszufinden, welche Entwicklungszonen wirklich weiterhelfen können und welche lediglich kosmetischer Natur sind.

Es ist wichtig, zu verstehen, was Entwicklungszonen für Ihre Geschäftstätigkeiten erreichen können und ob die beschriebenen Charakteristika einer Zone wirklich der Broschüre entsprechen. Dennoch gibt es keine Zweifel daran, dass die Inanspruchnahme von Dienstleistungen in einer gut geführten Entwicklungzone mit guter Infrastruktur erheblich zu Ihrem Erfolg beitragen und dabei unterstützen kann, neue Möglichkeiten in den Wachstumsmärkten in ganz Asien und darüber hinaus zu entwickeln.

Vorteile einer Niederlassung in Entwicklungszonen

Die Entwicklungszonen bieten zahlreiche Vorteile, welche Investoren anziehen, die nach einem einfacheren Weg suchen, Arbeitskräfte und andere Faktoren zu nutzen.

- Vorzugsmaßnahmen
- Unterstützung und Beteiligung der Regierung;
- Autonomie;
- Verfügbarkeit von Ressourcen und
- Technologie, Wissen und Innovation.

Vorzugsmaßnahmen im Vergleich mit Nicht-Entwicklungszonen

Entwicklungszonen erhalten eine Vielzahl an regulatorischen Vorteilen sowie Privilegien, die darauf abzielen, Investitionskosten zu senken sowie Importe und Exporte zu erleichtern. Diese beinhalten niedrige Grundstückspreise, Steuerprämien und Steuerbefreiungen, eine Erleichterung der Zollabwicklungen und einen einfachen Zugang zu Inlandsmärkten. Einige höher rangige Zonen haben die Möglichkeit, Steuerbefreiungen für bestimmte nationale Steuern zu gewähren.

Unterstützung und Beteiligung der Regierung

Durch staatliche Unterstützung der Entwicklungzonen, erhalten ausländische Investoren Unterstützung zu verschiedenen Konditionen und in verschiedenen Bereichen. Um ausländische Investoren anzuziehen und die lokale Wirtschaft und den Arbeitsmarkt anzukurbeln, reagieren die Verwaltungsbehörden der Zonen schnell, erforderliche Änderungen bedingt durch regulatorische oder Marktschwankungen vorzunehmen. Darüberhinaus unterstützen lokale Regierungen in den Bereichen Rechnungswesen, Recht, Marketing und Beratung, wenn auch mit unterschiedlichen Ergebnissen. Dennoch beweist dies die Bereitschaft, einen Beitrag zum Wachstum dieser Zonen mittels einer Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen, welche zu klareren rechtlichen und regulatorischen Standards führt, zu leisten. Während einige Entwicklungszonen privat geführt werden, sollten staatlich gestützte Zonen im Allgemeinen bevorzugt werden. Der Grund dafür ist, dass sie dazu tendieren, besser reguliert zu sein, und essentielle staatlich geförderte Dienstleistungen wie Zollangelegenheiten, zollfreie Zonen bieten und zudem eine bessere Infrastruktur besitzen.

Verfügbarkeit von Ressourcen

Zonen, die sich auf bestimmte Industrien oder Sektoren spezialisiert haben, gewähren mit hoher Wahrscheinlichkeit Zugriff auf spezifische Ressourcen und Expertise, die vorteilhaft für ausländische Investoren sind.

Technologie, Wissen und Innovation

Entwicklungszonen sind meistens Knotenpunkte für Kreativität und Innovation, bedingt durch staatliche Förderungen, den Wettbewerb unter Pächtern und die Präsenz hoch qualifizierter Arbeitskräfte.

Zu berücksichtigende Faktoren bei der Auswahl einer Zone

Die passende Entwicklungszone für einen Investor hängt vor allem von

seinen geschäftlichen Bedürfnisen ab – wie zum Beispiel Industrie, Import und Exportplänen, der Lage von Lieferanten, Anforderungen an Arbeitskräften, an Grundstücks- und Energiebedingungen sowie dem Umfang der Tätigkeiten. Die Faktoren, die einen Investor zu einer bestimmten Entwicklungszone ziehen, und einen anderen Investoren zu einer anderen, sind im Allgemeinen für jeden Investoren einzigartig. Daher ist der erste Schritt zur Wahl einer Entwicklungzone, herauszufinden, was die Prioritäten Ihres Unternehmen sind.

Sobald Sie Ihre Prioritäten gesetzt haben, arbeiten Sie mit Beratungsfirmen zusammen, welche Sie dabei unterstützen die Liste der Zonen einzugrenzen. Für jeden Ort, der sinnvoll erscheint, versuchen Sie eine Liste der bereits ansässigen Firmen zu bekommen. Falls sich herausstellen sollte, dass eine Zone bereits mit Firmen besetzt ist, die in Geschäftsfeldern operieren, die Ihrem ähneln,(hinsichtlich Herkunftsland oder Region, Geschäftszweig), kann es wertvoll sein, an diese heranzutreten und deren Erfahrungswerte zu erfragen. Man sollte die Verwaltung und Verwaltungspraktiken der Zonen



berücksichtigen. Denn eine gut geführte Zone wird über die aktuellsten Änderungen im entsprechenden Markt oder über Änderungen von Vorschriften Bescheid wissen und Ihnen dabei helfen, die nötigen Schritte einzuleiten.

Man sollte sich auch über die Qualität und den Umfang der Infrastruktur vergewissern und Aussagen über den Standort nicht auf die leichte Schulter nehmen. Ein hochwertige Infrastruktur wird die Effizienz steigern und die Transportkosten deutlich senken.

Man sollte zukunftsorientiert denken und Pläne für Expansion und Reparatur der genannten Netzwerke berücksichtigen. Bei der Eingrenzung potentieller Standorte sollte man professionelle Unterstützung suchen. Typischerweise erfordert eine sorgfältige Überprüfung in diesem Bereich eine Bewertung des Standorts selbst und auch die Bewertung der rechtlichen und steuerlichen Auswirkungen einer Ansiedlung an dem jeweiligen Standort.

Der ASEAN-Faktor

Die ASEAN-Region in Südostasien umfasst 10 Länder: Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, die Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam. Sie bilden eine Freihandelszone, allgemein als ASEAN Economic Community bekannt und fokussieren derzeit fokussiert auf die Reduzierung der Zölle auf Null für alle Unterzeichnerstaaten bis 2015. Dies wird zu einem zollfreien Handel unter diesen Nationen führen, die darüber hinaus auch ein wesentlicher Treiber für die Entstehung in Entwicklungszonen in der ganzen Region sind. Des Weiteren besitzt ASEAN bereits Freihandelsabkommen mit China für rund 7.000 Produkte, mit Indien für 4.500 Produkte und zahlreiche andere mit verschiedenen Ländern. Dies bedeutet, dass die Fertigung in einer ASEAN-Entwicklungszone mit niedrigeren Arbeits-und Zollkosten verlegt werden kann, um dann wieder in ASEAN-Länder zollfrei zu re-exportieren.

Sich als Unternehmen mit einer Basis in ASEAN zu qualifizieren, erfordert lediglich eine Tochtergesellschaft in der Region gegründet zu haben. Singapur bietet sich durch seine hohe Qualität von Dienstleistungen, internationale Transparenzstandards und das leichte Ausüben von Geschäftstätigkeiten als optimaler Standort für Unternehmen an.

Für weitere Informationen empfehlen wir, sich die komplette Liste aller ASEAN Abkommen und die Auswirkung dieser auf ihr Herkunftsland auf ASEAN Briefing (www.aseanbriefing.com) anzuschauen.

Entwicklungszonen in China

– Von Yao Lu und Shirley Zhang, Dezan Shira & Associates, Shanghai

Entwicklungszonen sind keine chinesische Erfindung, aber China hat bis heute mit diesem wirtschaftspolitischen Mittel große ökonomische Erfolge gefeiert. Durch ihre Geschichte hindurch haben diese liberalen Geschäftszonen es ausländischen Unternehmen erlaubt, komfortabler in China Geschäfte zu tätigen, geschützt vor der Bürokratie und dem Paperkrieg, denen man im Rest des Landes oft begegnet.

Die ersten chinesischen Entwicklungszonen nahmen die Form von speziellen ökonomischen Zonen (SEZ) an und waren entlang der südlichen Küstenstädte Shenzhen, Zhuhai, Shantou und Xiamen angesiedelt. Die Regierung nutzte sie als Vorzeigeobjekte, um ausländische Direktinvestitionen anzulocken und um zu testen, ob die bis dahin zentralwirtschaftlichen Strukturen sich in ein liberaleres und kapitalistischeres Model umwandeln ließen. Im genaueren unterstützten diese Zonen die Produktion für den Export, um der heimischen Wirtschaft den Rücken zu stärken, ohne eine bedeutende Bedrohung für die staatlichen Unternehmen darzustellen.

Diese ursprünglichen SEZ sind heute, im Hinblick auf die große Vielfalt an alternativen Entwicklungszonen, jedoch viel weniger relevant und ausländische Investitionen in China fließen mittlerweile in alle Regionen Chinas. Darüberhinaus hat Chinas Reform der Körperschaftssteuer (CIT) 2008 viele der Schlüsselanreize, die SEZ zuvor boten, rückgängig gemacht. Schließlich sind ausländische Firmen nicht mehr nur noch auf den Export fokussiert, wofür die Entwicklungszonen eigentlich gedacht waren, sondern sind zunehmend an Verkäufern innerhalb Chinas interessiert. Trotzdem sind die günstige, bereits vorhandene, Infrastruktur, Baulandreserven und ganzheitliche Dienstleistungen in Entwicklungszonen rationale Argumente für einen Eintritt in den chinesischen Markt.

Entwickungszonen nach Typ

Die größten und umfassendsten der Entwicklungszonen in China sind die Sonderentwicklungszonen (SEZ) und die Ökonomischen und Technologischen Entwicklungszonen (ETDZ). Nichtsdestotrotz, während SEZ und ETDZ theoretisch Entwicklungszonen sind, mit einem großen Umfang und Fokus, sind viele der Schlüsselanreize, die diese in den 80er und 90er Jahren zu großartigen Optionen für Investoren machten, seit der Körperschaftssteuerreform von 2008 praktisch nicht mehr von Bedeutung. Deshalb gilt es im Kopf zu behalten, dass größer nicht immer gleich besser heißt, wenn es um Entwicklungszonen in China geht, und dass ausländische Investoren, die nach bestimmten Dienstleistungen oder maßgeschneiderten Vorzügen für ihre geschäftlichen Bedürfnisse suchen, es hilfreich finden könnten, sich für kleinere, spezialisierte Entwicklungszonen zu interessieren, wie zum Beispiel industrielle Entwicklungszonen oder Freie Exportzonen. Im Folgenden werden wir die Charakteristika, Vorteile und Nachteile der wichtigsten Entwicklungszonen betrachten.

Sonderentwicklungszonen (SEZ)

Es gibt momentan sechs Sonderentwicklungszonen (SEZ) in China. 1980 wurde in Shenzhen Chinas erste Sonderentwicklungszone errichtet, die alle vier Stadtbezirke und im Ganzen fast 400 Quadratmeter umfasst. Eine Reihe von begünstigenden Richtlinien, die ausländische Investoren anlocken sollten – wie etwa unabhängige Betriebsrechte, Steuervorteile und andere begünstigende Richtlinien – wurden eingeführt und Finanz-, Geschäfts- und Toursimuseinrichtungen wurden gebaut, um die sich dort ansiedelnden Ausländer zu versorgen. In den darauffolgenden Jahren wiederholte China dieses Modell in einer Anzahl von Städten und erlaubte den SEZ große Autonomie bei der Formulierung von für die Zone nützlichen Gesetzen. In einem solchen Umfeld sind die SEZ schnell gewachsen und sind heute höchst interessante Ziele für ausländische Investoren.

Die Körperschaftssteuerreform von 2008 hat jedoch die meisten SEZ-spezifischen Steueranreize beendet, darunter der Körperschaftssteuersatz von 15 Prozent und andere begünstigende Richtlinien. In den letzten dreißig Jahren wurden jedoch innerhalb der SEZ kleinere Zonen wie Ökonomische und Technologische Entwicklungszonen, Zollfreie Zonen oder Freie Exportzonen errichtet, um neue Anreize zu schaffen. Ihre flexible Gesetzgebung, fortschrittliche Infrastruktur und großartige Lage machen SEZ immernoch zu beliebten Investitionsregionen.

Ökonomische und Technologische Entwicklungszonen (ETDZ)

Ökonomische und Technologische Entwicklungszonen (ETDZ) sind Gebiete, in denen technologie-intensive Industrien enstehen sollen. Sie versprechen Anreize wie etwa finanzielle Unterstützung von Seiten der Regierung oder Belohnungen für die Investition in den industriellen Sektor oder neue Industrien. 1984 entschied China sich dafür, 14 Hafenstädte entlang der Küste zu öffnen und es wurden in diesen Städten 17 ETDZ gegründet. Während China weiter wuchs und seine Märkte öffnete, entstanden immer mehr ETDZ in verschiedenen Regionen. Im Moment gibt es mehr als 100 nationale ETDZ in China. Die Vorteile, die die Investion hier mit sich bringt, sind die gute Lage, der Zugang zu lokalen Märkten, die fortschrittliche Infrastruktur und der dortige große Talent-Pool. Einige ETDZ schließen Industrielle Hightech Zonen, Freie Exportzonen oder Zollfreie Zonen mit ein. Heute dienen sie auch als voll funktionstüchtige Wohngebiete mit Schulen, Wohnhäusern, Touristenattraktionen und einem vielfältigen Unterhaltungsangebot.

Industrielle Hightech Entwicklungszonen (HTDZ)

HTDZ sind spezifische Gebiete, die normalerweise auf die Kommerzialisierung von Recherche und Entwicklung abzielen und spezifische technologielastige Industrien, einschließlich IT, Elektronik, Pharmazie und die Entwicklung neuer Materialen, zu unterstützen. Diese Zonen sind generell den ETDZ sehr ähnlich, genießen aber weitere Innovationsanreize. Obwohl viele der alten SEZ-spezifischen Anreize nicht mehr existieren, gilt der Körperschaftssteuersatz von 15 Prozent immernoch für qualifizierte Hightech Unternehmen, egal wo sie sich ansiedeln. Entwicklungszonen bieten in den Bereichen Produktion, Finanzen und Siedlungsentwicklung generell ein überdurchschnittlich gutes Umfeld und bleiben deshalb das bevorzugte Ziel vieler ausländischer Investoren.

Freihandelszonen (FTZ)

FTZ sind Zonen, die für Export, internationalen Handel und zollfreie Handlungen gedacht sind. Sie beinhalten für gewöhnlich Industrieparks, Zolllager und Freie Exportzonen. Sie werden entsprechend der Freihandelsabkommen errichtet, die zwischen China und anderen Ländern geschlossen werden, was Güter und Dienstleistungen, die innerhalb der Zone gehandelt werden für bevorzugte Zollsätze in der Höhe von Null qualifiziert. Innerhalb der FTZ sind außerdem Quoten für den Handel aufgehoben.

Firmen in diesen Zonen können Steuererstattungen auf die Mehrwertsteuer (VAT) für Exporte oder Importe erhalten. Durch günstigere Visaformalitäten wird die Entsendung von Mitarbeitern in andere in Beziehung stehende Länder außerdem sehr erleichtert. China ist im Moment Mitglied von Freihandelsabkommen (FTA) mit 20 verschiedenen Ländern und Shanghai plant die erste FTZ auf dem chinesischen Festland in Pudong zu errichten.

Freie Exportzonen (EPZ)

Freie Exportzonen (EPZ) sind genauer genommen kleinere und vereinfachte FTZ, die sich für gewöhnlich in existierenden Entwicklungszonen befinden, um Exporte abzuwickeln. EPZ unterliegen einschränkenden Richtlinien, was die Produktion von Gütern für den Verkauf im heimischen Markt angeht.
Die Schlüsselvorteile von EPZ beinhalten Ausnahmen von Import- und Exportzöllen und Mehrwertsteuererstattungen, einfachere Autausch- und Zollmeldungsprozeduren und die Aufhebung der Quotenbeschränkungen.

Zollfreie Logistikzonen (BLZ)

Traditionell nah bei Häfen und Flughäfen gelegen, um Transport und Herstellung zu erleichtern, können durch Zollfreie Logistikzonen (BLZ) spezifische logistische Operationen, die einzigartigen Zollsätzen unterliegen, abgewickelt werden. Die Miete ist hier gewöhnlich höher, und diese Zonen sind nicht dazu gedacht, dort Fabriken oder Produktionsstätten zu errichten. Da BLZ als Lager genutzt werden, sind sie von einigen Prozess-, Import- und Exportzöllen ausgenommen und Handelsquoten gelten nicht, wenn importierte Güter später exportiert werden. Importierte Güter, die für den chinesischen Markt bestimmt sind, unterliegen jedoch immernoch den Importzöllen und anderen relevanten Steuern. Es besteht keine Beschränkung hinsichtlich der Dauer der Lagerung von Gütern, was BLZ zu erstklassigen Gebieten für Handelsfirmen und zu Einkaufszentren für ausländische Unternehmen macht. BLZ stellen außerdem eine Plattform für ausländische Unternehmen bereit, ihre Produkte auszustellen, ohne chinesischen Steuern zu unterliegen. Effizientere Zollprozesse gelten auch für aus BLZ exportierte Güter. Unternehmen, die diesen Zonentyp nutzen, brauchen nur einmal, wenn sie in die Zone eintreten, Zoll zu zahlen.

Grenzüberschreitende Wirtschaftszonen (CBEZ)

Grenzüberschreitende Zonen (CBEZ) sind darauf ausgerichtet, Handels- und exportorientierte Industrien in Chinas Grenzgebieten zu entwickeln und bilden für gewöhnlich Kooperationszonen und unterstützen Kollaborationen mit Nachbarländern. Begünstigende Steuer- und Zollrichtlinien, wie etwa spezielle Mehrwertsteuererstattungen, werden oft angeboten, um Investitionen anzuziehen.

Anmeldeverfahren

Im unten angeführten Ablaufdiagramm erklären wir das typische Anmeldeverfahren für ausländisch investierte Unternehmen, die in Chinas Entwicklungszonen Geschäfte tätigen wollen. Es muss jedoch gesagt werden, dass es keine einheitlichen Regeln gibt, die das Anmeldeverfahren regeln, und einige Schritte können sich je nach Zonentyp, Niveau, Zielsetzung und Fokus in der Zone unterscheiden. Für Unterstützung bei der Entscheidung, welche Entwicklungszone für Ihr Unternehmen richtig ist und, um die spezifischen Anmeldeverfahren in Ihrer Zone zu verstehen, wird ausländischen Investoren geraten, sich an ein Beratungsunternehmen in China zu wenden.

Dezan Shira & Associates hat zwölf Büros in ganz China und kann Ihnen mit Rat bezüglich der Firmengründung in einer von Chinas Entwicklungszonen zur Seite stehen. Bitte schreiben Sie eine Email an china@dezshira.com oder besuchen Sie die Firmenwebsite auf **www.dezshira.com**. Weitere Informationen: **www.china-briefing.com**

Anmeldeverfahren: Investition in Chinas Entwicklungszonen*



**Spezifische Prozesse können sich je nach Typ, Fokus, Zielsetzung und Region der Entwicklungszone unterscheiden.*
Kontaktieren Sie Dezan Shira & Associates für weitere Informationen.

Entwicklungszonen in Indien

– Von Gunjan Sinha, Dezan Shira & Associates, Delhi

Indien war eines der ersten Länder in Asien, das erkannte, wie effizient Freie Exportzonen Exporte vorantreiben, und gründete 1965 Asiens erste Freie Exportzone in Kandla. In jüngerer Zeit hat die indische Regierung versucht, Indien für ausländische Investitionen attraktiver zu machen und gab im April 2000 seine Richtlinien für Sonderentwicklungszonen (SEZ) bekannt, gefolgt 2005 vom SEZ-Gesetz und den SEZ-Vorschriften, die am 10. Februar 2006 gemeinsam in Kraft traten. Die neuen Regelungen haben die Nutzung von SEZ weiter vereinfacht und befördert und bereiteten den Weg für die derzeitige Beliebtheit der Zonen. Die SEZ ist heute der dominierende Entwicklungszonentyp in Indien und ihre Ziele sind:

- Zusätzliche Aktivität in der Wirtschaft anzukurbeln;
- Exporte von Gütern und Dienstleistungen zu fördern;
- Investitionen aus heimischen und ausländischen Quellen zu fördern;
- Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen; und
- Die Infrastruktur im Land auszubauen.

Indiens SEZ folgen dem erfolgreichen chinesischen SEZ Modell, und, um ihre Wettbewerbsfähigkeit und erleichterte Exporte zu fördern, arbeiten sie als Wachstumsmotoren, die mit hoher Geschwindigkeit die Produktion anheizen und neue Arbeitsplätze schaffen. Gesellschaften können in SEZ gegründet werden, um Güter herzustellen, zu montieren, zu handeln, zu reparieren, instandzuhalten und, um Gold-, Silber und Platinschmuck herzustellen.

Indiens SEZ nach Typ

Sonderentwicklungszonen in Indien werden in vier spezielle Kategorien eingeteilt:

Sonderentwicklungszonen für mehrere Sektoren

Indiens SEZ sind nach vier speziellen Kategorien klassifiziert:
Multisektoren-SEZ sind Gebiete, in denen Einheiten zur Produktion, zum Handel oder zum Lagern von Produkten aus zwei oder mehreren Sektoren errichtet werden können. Die Voraussetzungen sind, dass diese Gebiete eine Fläche von mehr als 1000 Hektar einnehmen müssen, von denen mindestens 50 Prozent als Industriefläche genutzt werden müssen.

Sonderentwicklungszonen für spezifische Sektoren

Sektorenspezifische SEZ wurden ausschließlich für Produkte oder Dienstleistungen innerhalb eines einzigen Sektors gegründet. Begünstigende Richtlinien in diesen Zonen hängen von der Industrie ab und schließen generell Ausnahmen und Reduktionen für Steuern und Zölle ein. Sektorenspezifische SEZ müssen mindestens 100 Hektar umfassen.

Spezielle Wirtschaftszonen für Freien Handel und Lager (FTWZ)

FTWZ wollen den Import und Export von Gütern fördern, indem sie ihren Handel in einer freien Währung abwickeln. FTWZ werden als „ausländisches Territorium“ erachtet und sind im Grunde integrierte Zonen, die als Zentren für internationalen Handel benutzt werden. Vorzüge für diese Zonen umfassen eine spezielle Infrastruktur des Lagerwesens und das hochqualitative Transportsystem. Die minimale Fläche für eine FTWZ beträgt 40 Hektar.

Sonderentwicklungszonen für IT/ ITES/ Handwerk und andere Industrien (Alternative SEZ)

Alternative SEZ decken die IT, ITES und Handwerksindustrien ab, und sie befassen sich darüberhinaus mit Unternehmen, die in den Bereichen Biotechnologie, nicht-konventionelle Energien, Edelsteine und Schmuck arbeiten. Unternehmen in Alternativen-SEZ genießen für gewöhnlich Steuervorteile und Ermäßigungen für ihre Miete und Gas-, Wasser- und Stromrechnungen, aber Leistungen können sich von Zone zu Zone und von Industrie zu Industrie unterscheiden. Alternative-SEZ nehmen mindesten 10 Hektar ein.

Indien besitzt eine Vielzahl von Entwicklungszonen entlang seiner Küste und ebenso an vielen weiteren Orten im Inland. Einige werden im Moment vom privaten Sektor verwaltet, wo multinationale Unternehmen (MNC) wie etwa Mahindra viel in die Entwicklung von gut geführten Entwicklungszonen in Jaipur und Chennai investiert haben. Jedoch haben es nicht alle privat geführten Zonen geschafft, solch hohe Standards zu erreichen, und man muss weiterhin sorgfältig die Tauglichkeit von indischen SEZ evaluieren. Die jeweiligen Broschüren passen nicht immer zur Realität, die man in der Zone vorfindet – aber wenn sie es tun, sind Indiens SEZ in der Regel sehr effektiv und können dabei helfen, ein gutes Unternehmen in ein großartiges zu verwandeln.

Zoll-Tipp: Indien ist verwaltungstechnisch ein striktes Geschäftsumfeld, in dem Zollbeamte hochalarmiert und auf der Suche nach Unstimmigkeiten in Unterlagen sind. Es zahlt sich deshalb aus, einen Import-Export Experten zu Rate zu ziehen, um sicher zu stellen, dass alle Dokumente und Frachtverzeichnisse präzise und richtig beschrieben sind, um Verzögerungen zu vermeiden.

Erlaubte Aktivitäten im Rahmen von Ausländischen Direktinvestitionen (FDI)

Ausländische Direktinvestitionen (FDI) sind für alle Produktionsaktivitäten bis zu 100 Prozent ausländischen Investitionsanteil erlaubt, mit Ausnahme der Folgenden:

- Waffen und Munition, Sprengstoff und mit Verteidigungsausrüstung, Fluggerät und Kriegsschiffen verwandte Objekte;
- Atomare Inhaltsstoffe;
- Betäubungsmittel, Psychopharmaka und gefährliche Chemikalien
- Destillation und Brauen von alkoholischen Getränken
- Zigaretten/ Zigarren und Tabaksubstitute; und
- Die Sektorenrichtlinien, wie von der Regierung bekanntgegeben, sollen

auch für ausländische Investitionen in Dienstleistungen gelten.

Gesetzliche Definition des Begriffs „Herstellung": Ein neues Produkt mit eigenem Namen, Charakter oder Nutzen herzustellen, zu produzieren, anzufertigen, zusammenzufügen, zu verarbeiten oder zur Entstehung zu bringen. Dies umfasst ferner Prozesse wie Kühlung, Schneiden, Polieren, Mischen, Reparatur, Erneuerung und Neuausrichtung von Betriebsabläufen.

Anreize für Investoren

Anreize und Einrichtungen, die Einheiten in SEZ angeboten werden:

- Zollfreie Importe/ heimische Beschaffung von Gütern für Entwicklung, Betrieb und Instandhaltung von SEZ Einheiten;
- 100 Prozent Erlass der Einkommensteuer für Einkünfte aus Exporten für SEZ Einheiten, festgelegt in Abschnitt 10AA des Einkommensteuergesetzes für die ersten fünf Jahre, 50 Prozent für die darauffolgenden fünf Jahre und 50 Prozent der reinvestierten Exportgewinne für die nächsten fünf Jahre;
- Ausnahme von der minimalen periodischen Steuer nach Abschnitt 115JB im Einkommensteuergesetz;
- Externe kommerzielle Geldaufnahme durch SEZ Einheiten von bis zu 500 Millionen US$ in einem Jahr ohne jegliche Laufzeitbeschränkung durch anerkannte Banken;
- Ausnahme von der zentralen Umsatzsteuer;
- Ausnahme von der Dienstleistungssteuer;
- Abfertigung durch eine einzige Stelle für zentrale und staatliche Genehmigungen; und
- Ausnahme von der staatlichen Umsatzsteuer und anderen Erhebungen, die von den jeweiligen Staatsregierungen ausgesprochen werden.

Anmeldeverfahren

Die Zulassungskommission auf Zonenebene ist zuständig für die Genehmigung von Einheiten in den SEZ und anderen verwandten Fragestellungen. Jede Zone wird von einem Entwicklungskommissar geleitet, der von Amts wegen Vorstand der Zulassungskommission ist. Sobald eine SEZ vom Zulassungsgremium genehmigt worden ist und die zentrale Regierung das Gebiet der SEZ bekannt gegeben hat, sind Einheiten freigegeben, den Betrieb in der Zone aufzunehmen. Alle Anträge für die Errichtung von Einheiten in den SEZ werden auf Zonenebene von der Zulassungskommission genehmigt, die aus dem Entwicklungskommissar, Zollbeamten und Repräsentanten der Staatsregierung besteht. Alle Genehmigungen, die nach der Zulassung stattfinden, einschließlich der Vergabe einer Importeur-Exporteur Kennnummer, die Änderung des Namens der Firma oder der durchführenden Agentur, Ausweitung der Geschäfttätigkeiten usw., werden auf Zonenebene vom Entwicklungskommissar überwacht.

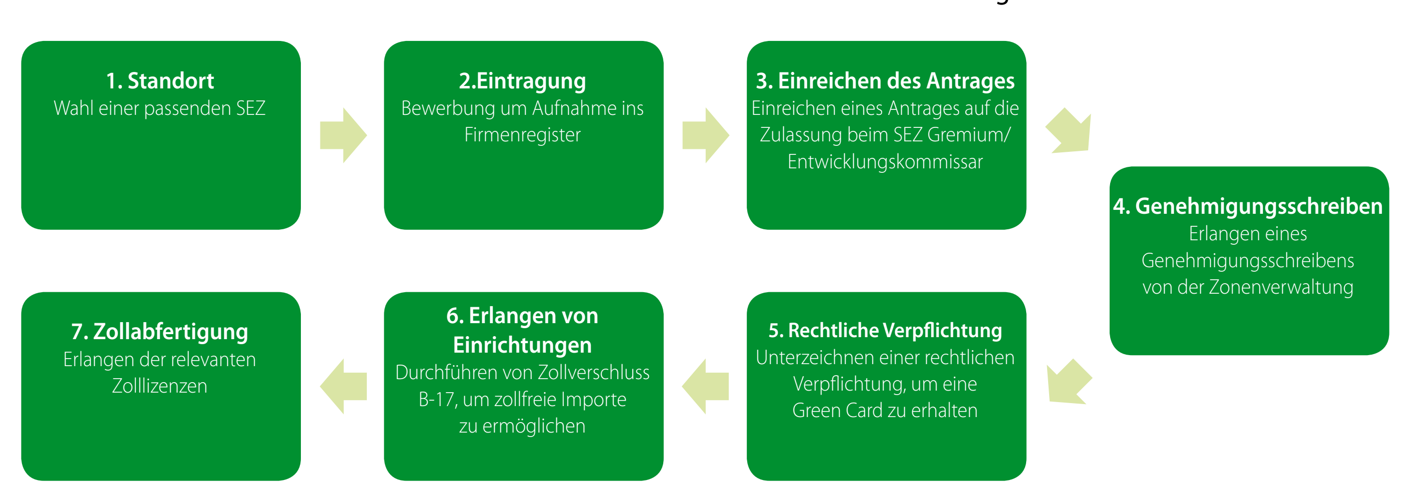
Die Leistung der Einheiten in der SEZ wird regelmäßig von der Zulassungskommssion überwacht und Einheiten sind im Falle einer Verletzung der in der Zulassung festgehaltenen Konditionen haftbar und riskieren eine Sanktionierung gemäß des Außenhandelsgesetzes (Entwicklung und Regulierung).

Bedeutende Indische Sonderentwicklungszonen

Kandla SEZ (Gujarat, Nordostküste) – www.kasez.com
SEEPZ (Mumbai, Westküste) – www.seepz.com
Noida EPZ (bei Delhi, exportorientiert) – www.nsez.gov.in
Falta SEZ (Kolkata, Golf von Bengalen) – www.fsez.gov.in
Madras SEZ (Chennai, Ostküste) – www.mepz.gov.in
Visakhapatnam SEZ (Südostküste) – www.vsez.gov.in

Dezan Shira & Associates hat landesweit Büros in Indien und kann mit Rat yur Gründung von Niederlassungen in allen Entwicklungszonen Indiens zur Seite stehen. Bitte schreiben Sie eine Email an india@dezshira.com oder besuchen Sie die Firmenwebsite auf **www.dezshira.com**. Weitere Informationen: **www.india-briefing.com**

Anmeldeverfahren: Investition in Indiens Sonderentwicklungszonen*



**Spezifische Prozesse können sich je nach Typ, Fokus, Zielsetzung und Region der Entwicklungszone unterscheiden. Kontaktieren Sie Dezan Shira & Associates regionale Büros in Indien direkt für weitere Informationen.*

Entwicklungszonen in Vietnam

– Von Hoang Thu Huyen und My Nguyen, Dezan Shira & Associates, Hanoi

Die ersten Entwicklungszonen enstanden in Vietnam vor etwa 20 Jahren, als die USA ihr Handelsembargo auf das Land aufhoben. Produktionszonen umfassen Industriezonen (IZs), Wirtschaftszonen (EZs), Freie Exportzonen (EPZs) und Hightech Zonen (HTZs). Firmen, die in diesen Zonen investieren, genießen vorteilhafte Regierungsrichtlinien und weitere Vorteile wie eine moderne Infrastruktur und einen besseren Zugang zu Versorgungsleistungen.

Entwicklungszonen nach Typ

Industriezonen

Industriezonen (IZ) spezialisieren sich darauf, Industrieprodukte herzustellen und Dienstleistungen für diese bereitzustellen. Sie befinden sich in Übereinstimmung mit Regierungsvorschriften innerhalb klarer geografischer Grenzen und bieten Anreize wie Befreiung von oder Reduktion der Pachtpreise. Wenn eine IZ sich in in einem Gebiet mit „schwierigen sozio-ökonomischen Bedingungen" befindet, haben neue Investitionsprojekte in dieser Zone Anrecht auf einen Körperschaftssteuersatz (CIT) von 20 Prozent für zehn Jahre, Steuerbefreiungen für bis zu zwei Jahren und eine Steuerermäßigung von 50 Prozent für die vier darauffolgenden Jahre. Wenn eine IZ sich in einem Gebiet mit „besonders schwierigen sozio-ökonomischen Bedingungen" befindet, profitieren neue Investitionsprojekte in dieser Zone von einem Körperschaftssteuersatz von zehn Prozent für 15 Jahre nach ihrer Betriebsaufnahme, Befreiung von der Körperschaftssteuer für die ersten vier Jahre nachdem sie ein versteuerbares Einkommen generieren und eine Körperschaftssteuerermäßigung von 50 Prozent für die nächsten neun Jahre.

Wirtschaftszonen

Investoren in Wirtschaftszonen (EZ) genießen die gleichen für sie vorteilhaften Anreize bezüglich der Körperschaftssteuer (CIT), die auch in HTZ und IZ in Gebieten mit „besonders schwierigen sozio- ökonomischen Bedingungen" gelten, existieren. EZ bieten ein sehr günstiges Umfeld für ausländische Firmen und Individuen – namentlich gilteine Ermäßigung von 50 Prozent der persönlichen Einkommensteuer (PIT) für ausländische und lokale Individuen, die in der Zone ein zu versteuerndes Einkommen erwirtschaften. Darüber hinaus werden Ausländer, die in EZs arbeiten, investieren und dort Geschäfte tätigen mit Visa versorgt, die der Länge ihrer dortigen Tätigkeiten entsprechen. Weitere Investitionsanreize unterscheiden sich von Zone zu Zone.

Freie Exportzonen

Freie Exportzonen (EPZ) sind IZ, die ihren Fokus auf die Produktion von Gütern für den Export legen und Dienstleistungen für diese bereitstellen. Sie bieten Steueranreize, niedrigere Pachtpreise und eine reduzierte Regulierungsaufsicht für Administrations- und Zollvorgänge. EPZ sind außerdem nichttarifäre Zonen, sodass Firmen von Exportsteuern ausgenommen sind, wenn sie ihre Produkte oder Materialien exportieren und bezahlen auch keine Import- oder Mehrwertsteuer.
Daraus resultierend werden EPZ-Firmen mit weniger Hürden konfrontiert und sind besser geeignet für Investoren. Es bestehen außerdem günstige Verbindungen zu Häfen und Flughäfen, was den Export effizienter gestaltet. Es gibt vier EPZs in Vietnam, von denen drei (Tan Thuan und Linh Trung I, II) in Ho Chi Minh City sind; die neueste EPZ, Linh Trung III befindet sich in der Provinz Tay Ninh.

Hightech Zonen

Hightech Zonen (HTZ) spezialisieren sich auf Hightech Fertigungstechniken wie Bio-Technologie, IT und grüne Technologien. Sie spezialisieren sich außerdem auf Recherche und Entwicklung, persönliche Weiterbildung und Hightech Handel. Firmen in HTZ genießen die gleichen Körperschaftssteueranreize wie Firmen, die sich in EZ und IZ mit „besonders schwierigen sozio-ökonomischen Bedingungen" angesiedelt haben. Sie sind darüber hinaus von Steuern auf Importe in den Bereichen Maschinenanlagen, Ausrüstung, Bauteile und Rohmaterialien ausgenommen, die importiert werden, um Anlagevermögen zu schaffen. Exportsteuern können auch aufgehoben werden, aber dies unterscheidet sich von Zone zu Zone. Es gibt zur Zeit drei HTZs in Vietnam: Hoa Lac HTZ in Hanoi, Da Nang HTZ in Danang und Saigon HTZ in Ho Chi Minh City.

Anmeldeverfahren

Die Anmeldung für Investitionsbescheinigungen in vietnamesischen Zonen ist einfacher als die Registrierung an vielen anderen Orten. Im Gegensatz zu anderen Ländern können sich Investoren direkt bei den jeweiligen IZ/EZ/EPZ/HTZ Behörden bewerben, welche gegenüber Investoren gewöhnlich hilfsbereit sind und effizient arbeiten.

Anmeldeverfahren: Investitionen in Vietnams Entwicklungszonen*

1. Standort
Wahl eines Standorts und/ oder Werks/ einer Fabrik

2. Investitionsbescheinigung
Bewerbung für eine Investitionsbescheinigung direkt beim IZ/ EZ/ EPZ/HTZ

3. Öffentliche Bekanntmachung
Veröffentlichung Ihrer Firmengründung in Zeitungen (3+ Mal)

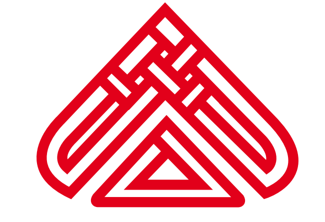
4. Firmensiegel
Ausarbeitung eines Firmensiegels

5. Steuerregistrierung
Registrierung Ihrer Steuernummer und ggf. Export/ Import Nummer mit der lokalen Steuerbehörde

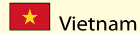
6. Arbeits - registrierung
Registrierung des Personals beim Arbeitsministerium

**Spezifische Vorgänge können abweichen, basierend auf Typ der Entwicklungszone, Fokus, Designation und Region. Für Details und weitere Informationen, treten Sie bitte in Kontakt mit Dezan Shira & Associates regionalen Büros in Vietnam.*

Weitere Ressourcen



Entwicklungszonen in Asien



Kambodscha

Kambodscha hat 22 Entwicklungszonen, einschließlich der Hauptstadt, Phnom Penh, und vier rund um den Sihanoukville Hafen. Die verantwortliche Behörde für kambodschanische SEZ ist das Cambodia Special Economic Zone Board, das unter dem Dach des Rats für Entwicklung Kambodscha arbeitet. Verschiedene Steueranreize sind verfügbar.



China

Chinas Haltung gegenüber Entwicklungszonen verändert sich, da es versucht, sein Image als Hersteller von Billigprodukten abzulegen. Das Land besitzt bereits eine solide Infrastruktur auf nationaler Ebene für unterschiedliche Industrien, aber die Entwicklungszonen an Vietnams Grenze sind ebenfalls beachtenswert, da diese den südostasiatischen Handel bedienen sollen, sowie die in Xinjiang, die den Handel mit Zentralsien abdecken. Am Horizont ist ferner die neue Qianhai Zone in Sicht, die als Backend-Finanzknotenpunkt zwischen Hongkong und Shenzhen fungieren soll.

Indien

Indiens an der Küste gelegene Entwicklungszonen verbessern sich kontinuierlich, insbesondere seine Sonderwirtschaftszonen. Wie damals in China, diversifizieren sich nun auch Indiens SEZ immer mehr. An wichtiger Stelle der erwarteten Entwicklungen in Indien steht ein 10 US$ Projekt, finanyiert vom Gulf Finance House of Bahrain - die GFH Mumbai Entwicklungszone. Diese Investition hat das Ziel Mumbai zum Zentrum des Premiumbankenwesens für den Mittleren Osten, für Europa und für potentielle internationale Investitionen in Energie, Telekommunikation, Software und Entertainment zu entwickeln.

Vietnam

Vietnam hat begonnen seine SEZ-Politik zu expandieren, einschließlich der 1,5 Mio. Sonderwirtschaftszone Hon La, das an der Ostküste von Hanoi liegt, um Tiefsee-Einrichtigungen und zusätzliche Häfen aufzubauen sowie die Infrastruktur im Südchinesischen Meer zu verbessern. Die Präsenz des Landes an seinen Grenzgebieten wird prägnanter, und hat bereits Investitionen in der Laos-SEZ in Vientiane getätigt. Zusätzliche exportorientierte Zonen und mögliche SEZ werden entlang der östlichen Meeresküste entstehen, da Vietnam stärker in den Wettbewerb mit China um ausländische Investoren treten will.

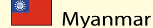


Indonesien

Indonesien hat Pläne verkündet 20 neue Entwicklungszonen bis Ende 2014 zu gründen. Geplante Zonen schließen neue Industriezonen ein, wie zum Beispiel Bintuni (Papua Provinz), Pomalaa (Süd-Sulawesi), Batu Licin (Süd-Kalimantan), Kuala Tanjung (Nord-Sumatra), Bojonegara (Banten) und Purwakarta (West-Java). Diese Zonen schließen die SEZ Tanjung Lesung in Bantan ein, die sich auf Tourismus konzentriert und die SEZ Sei Mengke im Norden Sumatra mit dem Fokus auf landwirtschaftlicher Verarbeitung sowie den Umbau der Hafenanlage von Dumai und Belawan bis Ende 2014.

Thailand

Die Thailändische Regierung hat die Entwicklung für 12 SEZ im ganzen Land ausgeschrieben und zusätzliche Richtlinien für Produktionszonen an den Grenzen zu Malaysia und Myanmar verabschiedet. Zudem wurde ein Joint Venture in Nanning und Kunming gegründet, um südostasiatische Güter für den chinesischen Markt zu verarbeiten und zu verpacken. Die neuen Industriezonen sollen das Land für die ASEAN-Wirtschaftsgemeinschaft 2015 vorbereiten.



Singapur

Singapur ist nach Transportvolumen der weltweit größte Hafen, aber es ist zu klein, um Platz für eigene Zonen zu haben. Stattdessen hat sich Singapur mit der malaysischen Regierung verbündet, um die SEZ Iskander in der Nähe von Johore Bahru, und mit Indonesien, um die Batam Export-Freihandelszone zu errichten. Beide sind bei singapurischen Unternehmen sehr erfolgreich, die diese Zonen nun als Basis für die Erweiterung ihrer Fertigungstätigkeiten, um in ganz Asien und darüber hinaus Produkte zu vertreiben.

Laos

Die Regierung von Laos hat zugestimmt, 41 Spezielle Wirtschaftzonen aufzubauen. 25 davon werden in den nächsten 10 Jahren gestartet, davon sind derzeit sechs in der Entwicklung. In der Savannakhet Provinz, wird die SEZ Savan-Xeno als Zentrum für den Handel, Dienstleistungen und Aufbereitungsanlagen dienen. Die Zone ist zwei Kilometer von der Second Friendship Bridge mit Thailand entfernt und wird vielen Investoren zahlreiche Anreize bieten, einschließlich einer 10jährige Steuerbefreiung vom ersten profitablen Geschäftsjahr beginnend.

Philippinen

Die Philippinen besitzen acht SEZ oder Freihafenzonen, 17 spezifische Agrarwirtschafts-zonen und weitere 250 proklamierte Wirtschaftszonen im ganzen Land. Diese unterliegen meistens der Jurisdiktion der Philippine Economic Zone Authority.

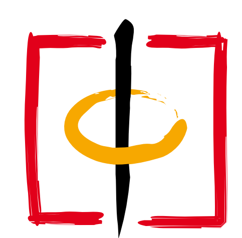
Myanmar

Die japanische Regierung und drei japanische MNCs, einschließlich Sumitomo, haben sich verpflichtet 537 Mio. US$ für die Entwicklung der Thilawa Sonderwirtschaftszone zu investieren, die sich unterhalb des alten Hafens von Rangoon befindet. Es werden Fabriken für die High-Tech-, Textilien-, arbeitsintensive und leicht verarbeitende Industrie aufgebaut. Die Eröffnung ist für Ende 2015 geplant.

Malaysia

Malaysias Wirtschaftsregion an der Ostküste schließt Staaten wie Kelantan, Terengganu, Pahang und den Distrikt von Mersing in Johor ein. Im Jahr 2009 gegründet, hat sie sich als bahnbrechend für die verarbeitende Industrie im Land bewährt. Das Konzept hinsichtlich der Zusammenarbeit mit SEZ Iksander erweiternd, hat sich Malaysia an der Ost-küste eine Schlüsselposition für die Entwicklung des ASEAN Freihandels aufgebaut.

Ausgabe 124 • Mai 2012



China Briefing

Der praktische Ratgeber für Unternehmen in China

Von Dezan Shira & Associates

Holdinggesellschaften in Hongkong und Singapur

Neue Asia Briefing Webseite

INHALT

- Vorteile von Holdinggesellschaften für ausländische Direktinvestitionen
- Gründung und Führung von Unternehmen in Hongkong und Singapur
- Doppelbesteuerungsabkommen im Überblick



Scannen Sie diesen QR Code und besuchen Sie uns auf:



Willkommen zur aktuellen Ausgabe von China Briefing

Obwohl eine Vielzahl von exotischen Orten in Hinblick auf ihre Steuer- und Verwaltungseffizienz hervorragend für die Gründung einer Holdinggesellschaft sind, wählt die Mehrheit der KMUs, aufgrund der Nähe zu China, Hongkong als Standort für eine Holdinggesellschaft für ihre Investitionen in China.

Jedoch wird für ausländische Investoren, die "über China hinaus" investieren wollen, Singapur als Gründungsort einer Holdinggesellschaft zunehmend attraktiver.

In dieser Ausgabe der China Briefing werfen wir einen genaueren Blick auf die Vorteile von Holdinggesellschaften in Hongkong sowie Singapur, die Gründung und Führung eines Unternehmens in den jeweiligen Jurisdiktionen sowie auf die entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommen.

Mit freundlichen Gründen,

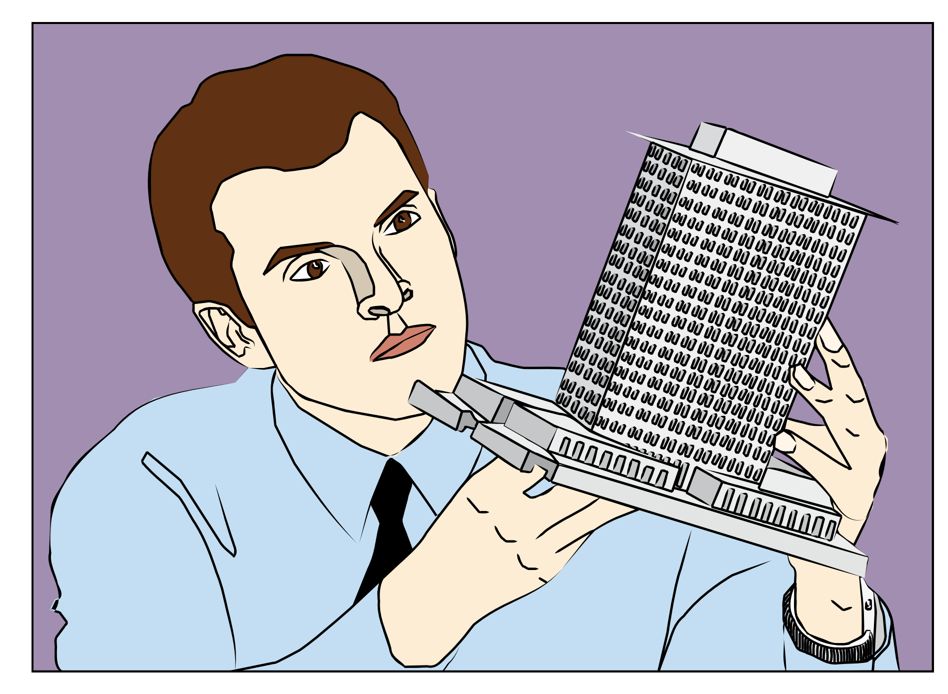


Samantha L. Jones, Senior Editor, Asia Briefing
editor@china-briefing.com

Vorteile von Holdinggesellschaften für ausländische Direktinvestitionen

[Von Samantha L. Jones und Cory Lam, Asia Briefing / Dezan Shira & Associates]

Die asiatischen Metropolen Hongkong und Singapur sind an der Schnittstelle zwischen Asien und dem Westen fest verankert. Die ehemaligen Zwischenhandelszentren tragen noch heute sichtbare Spuren der britischen Kolonialherrschaft; so bieten beide Gebiete ein unbestreitbar hohes Niveau an "Komfort" für westliche Unternehmen - eine Stärke, die zu ausländischen Investitionen in einer zur Größe dieser Regionen unverhältnismäßigen Höhe führt.



Umfeld für Investitionen

Jenseits dieser "Komfort"-Ebene haben beide Regionen eine Reihe konkreter Vorteile, welche sie zu idealen Standorten für den internationalen Handel und Investitionen machen.

Viele sehen Hongkong und Singapur als Asiens zukünftige internationale Banken- und Handelszentren. Diese beiden Jurisdiktionen verteidigen ihre Topplätze des von der Weltbank aufgestellten „Ease of Doing Business Ranking“, mit besonderer Stärke in den Rubriken „Anlegerschutz“ und „grenzübergreifender Handel“. Die Transparenz des unternehmerischen Umfelds (die weit größer ist als in anderen Ländern, wie z. B. dem Festland Chinas) bietet Hongkong und Singapur eine Vertraulichkeit, die auf ausländische Investoren, die zum ersten Mal in die asiatischen Märkte eindringen, beruhigend wirkt.

In den letzten Jahren waren Hongkongs und Singapurs Häfen zusammen mit Shanghai die drei weltweit führenden im gesamten Kontainerumschlag - nur ein Beispiel für die immensen Logistik- und Transportkapazitäten. Darüber hinaus ermöglichen qualifizierte Arbeitskräfte und englischsprachige Unterlagen in Verwaltung und Wirtschaft in den beiden Jurisdiktionen eine effiziente Kommunikation, welche die in ganz Asien weit übertrifft.

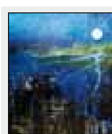
Durch diese und weitere Vorteile werden Hongkong und Singapur als ideale Standorte für regionale Zentralen, Niederlassungen und Holdinggesellschaften angesehen. In dieser Ausgabe werden wir uns auf die Vorteile konzentrieren, welche beide Regionen für die letzte dieser Optionen bieten: eine Holdinggesellschaftstruktur (oder „Zweckgesellschaft”) in der eine Holding-gesellschaft zwischen einer Muttergesellschaft und ihrer Tochtergesellschaft eingefügt wird.

Finanzielle und steuerliche Vorteile

Die Vorteile, die eine Holdinggesellschaft einer ausländischen Investition bietet, überwiegt in der Regel bei Weitem ihre Kosten; Sie sind sehr schnell und kostengünstig zu gründen und zu führen und können sogar als virtuelle Unternehmen gegründet werden, d.h. ein Unternehmen, das kein reales Büro (sondern nur eine Adresse) benötigt.

Holdinggesellschaften ermöglichen eine zusätzliche „Abstandsschicht” zwischen der chinesischen Tochtergesellschaft und der Muttergesellschaft und können letztere somit vor den potenziellen Risiken und Verbindlichkeiten der chinesischen Tochtergesellschaft „beschützen”. Für den Fall, dass ein Anleger sein chinesisches Unternehmen verkaufen möchte oder einen Dritten (Partner/Anteilseigner, etc.) in die Struktur einfügen möchte, können die administrativen Änderung auf Ebene der Holdinggesellschaft durchgeführt werden, anstatt im behördlich anspruchsvolleren China, wo Änderungen wesentlich schwieriger sind und Verfahren deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen.

Da die Banken und Rechtssysteme in Hongkong sowie Singapur relativ stabil und hoch entwickelt sind, kann eine Holdinggesellschaft eine gute Lösung für Unternehmen sein, die ihren in China erwirtschafteten Gewinn extrahieren möchten. Auf diese Weise können Gewinne sowohl für Wiederanlagen in China als auch für die weitere Ausweitung von Geschäften in Asien verwendet werden. Vorbehaltlich der Vorschriften zur Bekämpfung von Steuerumgehung, wird diese Methode oft als ein Steuerstundungsmechanismus für ausländische Unternehmen verwendet, die ihren Gewinn nicht sofort in ihr Heimatland zurückschicken möchten.

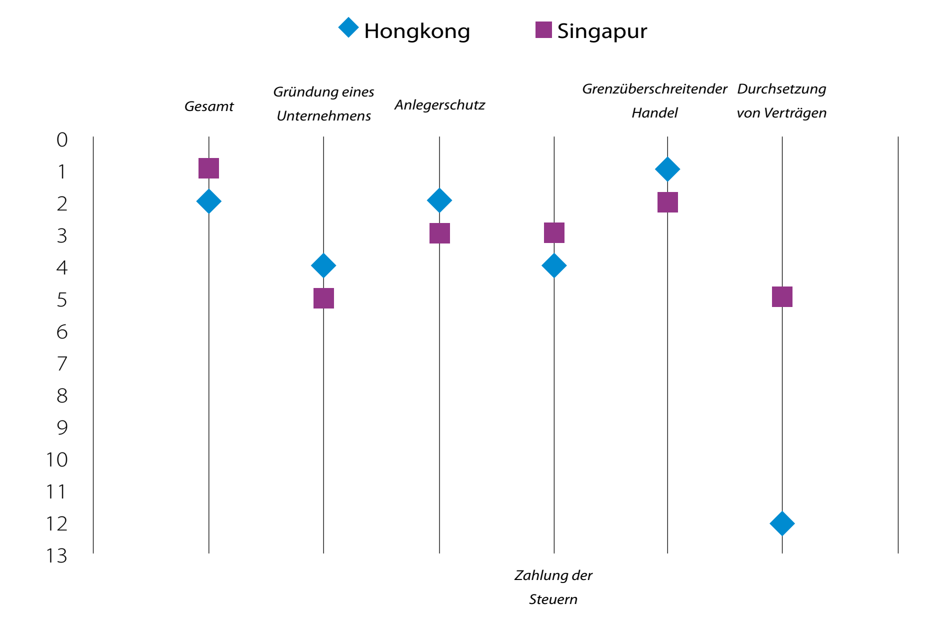


Das Coverbild dieser Ausgabe „As Usual“ (Öl auf Leinwand, 122 x 102 cm) stammt von Cheri Yeung Hiu Lam aus Hongkong.

Asia Fine Art Gallery, 14 Sik Street, 99 Queen’s Road East, Wan Chai, Hongkong, tägliche Öffnungszeiten: 10:30am - 6:30pm. Email art@asia-fineart.com, Telefon: (852) 2522 0405 Webseite: www.asia-fineart.com.

> "Neben dem Komfort-Charakter, bieten Hongkong und Singapur noch viele weitere konkrete Vorteile, welche sie zum Spitzenstandort für internationalen Handel und Investitionen machen."

"Ease of Doing Business" Ranking 2012



Vorteile von Holdinggesellschaften

Hongkong

- Nähe zu China
- Leichterer Zugang zu RMB
- Partnerschaftsabkommen über engere wirtschaftlic he Zusammenarbeit (CEPA) ermöglicht Eintritt in einige eingeschränkte Industriezweige

Singapur

- Zugang zu ASEAN-Ländern
- KMU- Freistellungen/ finanzielle Anreize, jährliche Compliance-Befreiungen
- Größere DBA-Anzahl

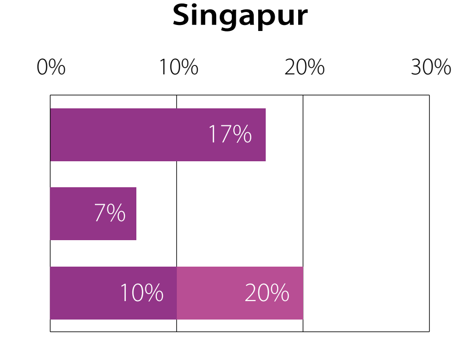
- Einfachere wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Unternehmenssteuersätze

Hongkong

	Hongkong
Körperschaftsteuer	16.5%
Umsatzsteuer	0%
Steuer auf Dividenden (Nichtortsansässige Firmen)	0%

Singapur



Zusätzlich bieten Holdinggesellschaften in Hongkong und Singapur eine Reihe von steuerlichen Vorteilen, darunter:

1. Reduzierte Sätze der Quellensteuer auf die Rückführung von Gewinnen

Viele Gebiete, die für Holdinggesellschaften geeignet sind, haben Doppelbesteuerungsabkommen (DBA), die ganz oder teilweise von der Quellensteuer auf Dividenden, die von den Tochtergesellschaften an die Muttergesellschaften gehen, befreien. Sowohl Hongkong als auch Singapur haben zum Beispiel Doppelbesteuerungsabkommen mit China, wodurch die Quellensteuer auf Dividenden auf 5 Prozent reduziert wird (für viele andere Länder liegt diese in der Regel bei 10 Prozent).

Darüber hinaus basieren die Steuersysteme in Hongkong und Singapur auf dem Territorialprinzip; Dividendenerträge sind unter Umständen von der Körperschaftssteuer (in Hongkong Gewinnsteuer genannt wird) ausgenommen, was bedeutet, dass diese Beträge in Hongkong und Singapur nicht als steuerpflichtiges Einkommen angesehen werden.
Wenn die Beträge schließlich aus der Holdinggesellschaft in Hongkong/Singapur an die Muttergesellschaft zurückgeführt werden sollen, müssen keine weiteren Quellensteuern auf Dividenden gezahlt werden. Dies führt zu einem niedrigeren Niveau der Quellensteuer insgesamt.

2. Beschränkte Steuerpflicht auf Kapitalerträge

Kapitalerträge (d.h. die Gewinne aus dem Verkauf einer Kapitalanlage) werden in vielen Ländern besteuert, für Hongkong und Singapur jedoch fällt auf die Übertragung von Kapitalvermögen keine Kapitalertragsteuer an. Eine indirekte Übertragung eines chinesischen Unternehmens über den Verkauf ihrer Holdinggesellschaft kann aber immer noch der Kapitalertragsteuer in China unterliegen.

Die Frage nach der Legitimität des Unternehmens

Bei der Gründung einer Holdinggesellschaft sollte darauf geachtet werden, dass die Steuervorschriften zur Bekämpfung der Steuerumgehung in der Jurisdiktion des Tochterunternehmens sowie der Muttergesellschaft eingehalten werden. Dies beinhaltet vor allem die Beweisstellung dafür, dass eine Holdinggesellschaft ein "echtes" Unternehmen mit ausreichend wirtschaftlicher Substanz ist, damit es Vorteile des Doppelbesteuerungsabkommens genießen kann.

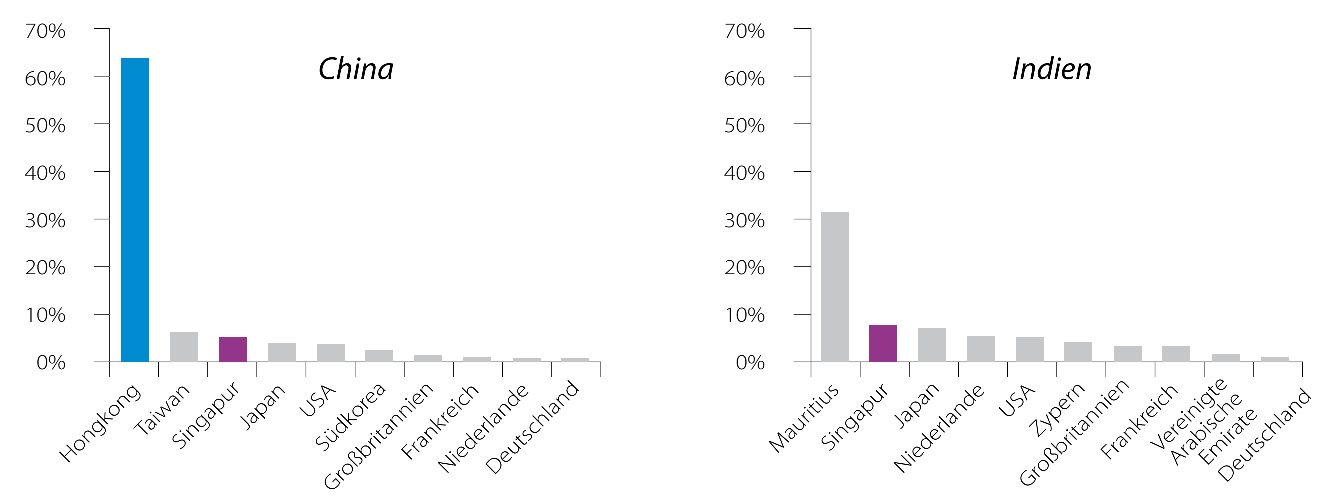
Der Druck, diesen Nachweis zu erbringen, kommt von Finanzbehörden auf der ganzen Welt - einschließlich derer, in Ländern mit Tochtergesellschaften (wie China), und jener, im Land der Muttergesellschaft. Eine Holdinggesellschaft die es nicht schafft "ausreichend unternehmerische Tätigkeiten" zu demonstrieren, könnte letztlich als für ausschließlich steuerliche Zwecke nach Transparenymethode angesehen werden und wäre folglich nicht mehr der vorteilhaften Steuervergünstigungen berechtigt.

"Unternehmen sind von Natur auf Einnahmengenerierung ausgelegt. Somit läuft die Beweisstellung einer ausreichend unternehmerischen Tätigkeit oft darauf hinaus, ein Einkommen aufzuweisen", erklärt Richard Cant, Direktor bei Dezan Shira & Associates.

"Dies kann auf verschiedenen Wegen erreicht werden, beispielsweise durch Lizenzvereinbarungen. Wenn ein Unternehmen sein geistiges Eigentum zunächst in Hongkong registriert und dann seine chinesische Tochtergesellschaft dazu ermächtigt, das geistige Eigentum zu nutzen, so hat das Unternehmen gerade einen Cashflow erzeugt. Eine weitere Möglichkeit sind Managementdienstleistungen. In Hongkong beschäftigte Mitarbeiter können der chinesischen Tochtergesellschaft Managementdienstleistungen jeglicher Art erbringen."

Für den Fall, dass die Produkte des chinesischen Tochterunternehmens direkt an Kunden außerhalb des Landes der Muttergesellschaft verkauft werden, sollte man sich überlegen, ob die Rechnungsstellung direkt über die Holdinggesellschaft anstatt von der Muttergesellschaft abgewickelt werden kann. Darüber hinaus könnte man in manchen Fällen sicher stellen, dass die Einnahmen aus dem Verkauf der Produkte in die Zuständigkeit der Holdinggesellschaft fallen, wodurch deutlich niedrigere Steuersätze als in China oder (wie in vielen Fällen) dem Land der Muttergesellschaft anfallen würden. In der Regel bedeuten solche Regelungen, dass die chinesische Tochtergesellschaft die Produkte an die Holdinggesellschaft auf einer Kostenaufschlagsmethode verkauft und letztere diese dann an den Endkunden weiterverkauft.

Bei anderen Vereinbarungen ist es auch möglich, dass die chinesische Tochtergesellschaft direkt an den Endkunden verkauft und die Holdinggesellschaft lediglich bei der Rechnungsstellung als Vertreter im Namen der chinesischen Tochtergesellschaft fungiert, um ein kommerzielles Einkommen für die Holdinggesellschaft sicherzustellen.



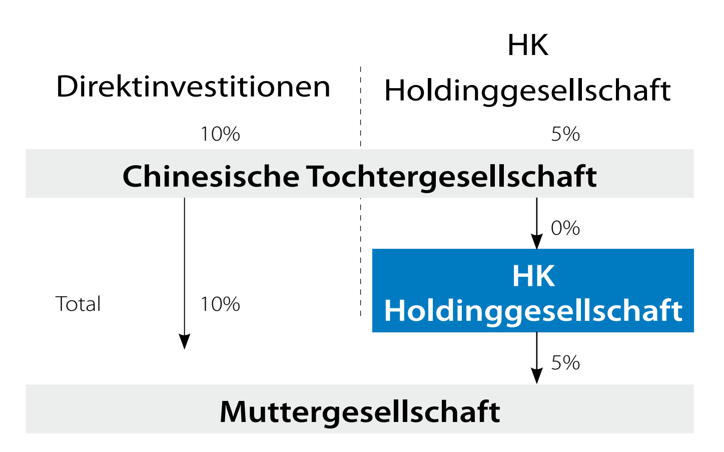
Quellen: Chinas Ministerium für Handel und Indiens Abteilung für Industriepolitik und -förderung, Daten für das Jahr 2010 (Kalender- oder Geschäftsjahr)

Bestimmungen zur Besteuerung nach Einkommensquelle und Aufenthaltsstatus

Hongkong	Singapur
Einkommensquelle	
Hongkongs territorial basiertes Steuersystem beinhaltet, dass nur aus Honkong stammendes Einkommen besteuert wird.	Die Steuern werden auf Einkünfte aus Singapur sowie auf Auslandseinkünfte, die in Singapur erhalten wurden, fällig. sofern keine der Ausnahmen zutrifft. Es gibt eine Vielzahl von Steueranreizregelungen.
Aufenthaltsstatus	
Zwischen Unternehmen mit Sitz in Hongkong oder auttterhalb wird was die Gewinnsteuer betrifft keine Unterscheidung gemacht. Allerdings ermäglichen lokale Regelungen, dass Unternehmen eine vollständige Steuerbefreiung auf Gewinne , die außerhalb von Hongkong bezogen wurden, erhalten kännen.	Gebietsansässige und gebietsfremde Unternehmen werden in der Regel gleich behandelt. Allerdings haben ansässige Unternehmen ein Anrecht auf bestimmte Leistungen, die für gebietsfremde nicht verfügbar sind, wie z.B. die Steuerbefreiung für ausländische Dividenden und Serviceerträge sowie die Steuerbefreiung für Gewinne der ausländischen Niederlassung bei Erfüllung bestimmter Bedingungen. Ein Unternehmen hat seinen steuertechnischen Sitz in Singapur, wenn die Kontrolle und das Management des Unternehmens von Singapur aus geführt wird. Daher werden Niederlassungen ausländischer Unternehmen in Singapur in der Regel nicht als steuerlicher Sitz angesehen, da die Kontrolle und das Management in der Regel über eine im Ausland ansässigen Muttergesellschaft geführt werden.

Vergleich von Direktinvestition und HK Holdinggesellschaft

Gesamte Dividendensteuer



> “Sowohl Hongkong als auch Singapur haben Doppelbesteuerungsabkommen mit China, wodurch die Quellensteuer auf Dividenden auf 5 Prozent reduziert wird.
>
> Diese Gebiete erheben keine Quellensteuer auf Dividenden, die das Land verlassen. Dadurch wird die gesamte Quellensteuer einer Holdinggesellschaftsstruktur auf die Hälfte reduziert, wenn die Gewinne direkt in China gezahlt wurden.”

Vergleich Direktinvestitionen und einer Singapur Holdinggesellschaft

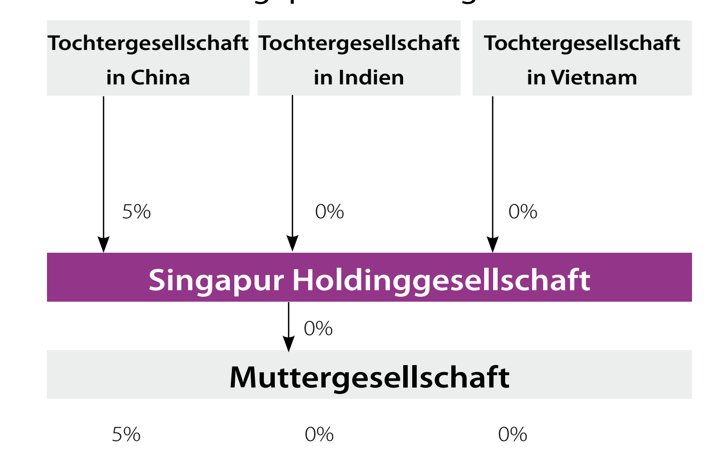
Gesamte Dividendensteuer

Direktinvestitionen

Tochtergesellschaft in China	Tochtergesellschaft in Indien	Tochtergesellschaft in Vietnam
10%	0%	0%

Muttergesellschaft

Total	10%	0%	0%



Gründung und jährliche Compliance eines Unternehmens in Hongkong

[Von Eunice Ku, Dezan Shira & Associates]

Ein entscheidender Vorteil, den Hongkong gegenüber anderen Jurisdiktionen für Holdinggesellschaften hat, ist das Partnerschaftsabkommen über engere wirtschaftliche Zusammenarbeit (Closer Economic Partnership Agreement; CEPA) mit dem Festland Chinas.

Diese Vereinbarung wurde 2002, nach dem Beitritt Chinas in die Welthandelsorganisation, getroffen und ist im Grunde genommen ein Freihandelsabkommen. Die letzte Ergänzung, Ergänzung VIII (CEPA VIII), unterzeichnet in Dezember 2011 und seit April 2012 rechtskräftig, bedeutet eine Vertiefung der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs. Eine Liste der Güter mit Nullzoll-Präferenz[1] und Dienstleistungen , die in der Vereinbarung mit inbegriffen sind[2], ist auf der Website des Hongkonger Ministeriums für Handel und Industrie zu finden.

Die am häufigsten gebrauchte Unternehmens-struktur für ausländische Unternehmen in Hongkong ist die Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung..

Voraussetzungen für die Firmengründung

Laut des Hongkonger Gesetzes über Kapitalgesellschaften (Hong Kong Companies Ordinance) ist eine „Privatgesellschaft" ein Unternehmen, das durch ihre Unternehmens-satzung wie folgt bestimmt ist:

(1) Beschränktes Recht von Gesellschaftern zur Übertragung von Anteilen;
(2) Beschränkung der Gesellschafteranzahl auf maximal 50 (ausgenommen Arbeitnehmer und ehemalige Arbeitnehmer, die während ihrer Tätigkeit im Unternehmen Gesellschafter wurden);
(3) Verbot von öffentlichen Ausschreibungen zur Überschreibung von Anteilen oder Anleihen des Unternehmens.

Damit ein Unternehmen eine Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung ist, sollte dessen Memorandum die Haftbarkeit der Mitglieder entweder auf deren unbezahlte Unternehmensanteile (bei Kapitalgesellschaften) oder auf den Einlagebetrag für Kapital des Unternehmens im Falle einer Auflösung der Gesellschaft beschränkt sein.

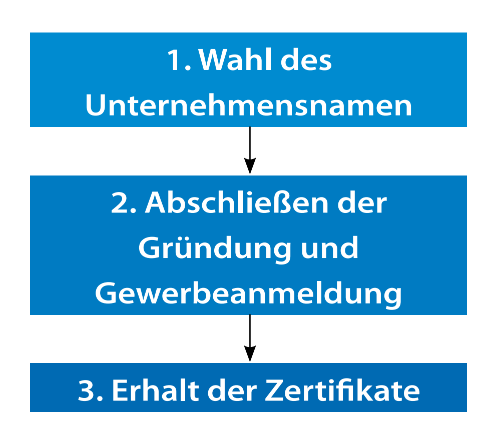
Voraussetzungen für die Gründung einer Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung in Hongkong:

- Mindestens ein Direktor und ein Sekretär
  - Wenn das Unternehmen nur einen Direktor hat, kann dieser nicht gleichzeitig die Position des Sekretärs innehaben.
  - Der Direktor muss nicht in Hongkong ansässig sein.
  - Der Sekretär kann eine natürliche oder eine juristische Person sein. Im Falle einer natürlichen Person, sollte er/sie in Hongkong ansässig sein. Wenn der Sekretär eine Firma ist, sollte ihr registriertes Büro oder Geschäftssitz in Hongkong sein.
- Mindestens ein registrierter Anteilseigner
  - Die Anteilseigner des Unternehmens müssen nicht in Hongkong ansässig sein.
  - Der Alleingesellschafter kann ein Direktor des Unternehmens sein.
- Bei einer Kapitalgesellschaft sollte mindestens ein Gründungsmitglied eine Aktie besitzen.
- Das registrierte Büro sollte sich in Hongkong befinden

Gemäß des Gesetzes über Kapitalgesellschaften (Companies Ordinance) gibt es keine Anforderungen an eine Mindestsumme des Einlagekapitals oder nominellen Aktienkapitals.

Gründungsprozess

Die Gründung einer Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung in Hongkong stellt sowohl für ausländische als auch für lokale Firmen den gleichen Prozess dar. Die zuständige Regierungsbehörde für Zulassungen ist das Handelsregister (Companies Registry).



1. Wahl des Unternehmennamens

Der erste Schritt bei der Gründung einer Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung ist die Wahl eines Namens für das Unternehmen.

Im Allgemeinen wird ein Name bei der Registrierung genehmigt, solange er nicht dem, eines im Index des Handelsregisters bereits vorhandenen, entspricht. Eine Namenssuche kann in dem Cyber Search Center[3] des Handelsregisters unentgeltlich durchgeführt werden.

Ein Unternehmen kann einen englischen oder chinesischen Namen haben oder sowohl einen englischen als auch einen chinesischen Namen annehmen. Ein Unternehmensname mit englischen Buchstaben und chinesischen Zeichen gemischt, wird nicht akzeptiert und ein chinesisches Unternehmen sollte traditionelle chinesische Zeichen verwenden. Ein englischer Unternehmensname muss am Ende des Namens das Wort „Limited" (steht für die beschränkte Haftung) enthalten. Unternehmensnamen, die Wörter oder Begriffe wie „Trust" oder „Chamber of Commerce" etc. enthalten, benötigen eine vorherige Genehmigung durch das Handelsregister.

Das Handelsregister gibt eine Genehmigung des Unternehmennamens nicht im Vorfeld. Diese Behörde ist darüber hinaus auch berechtigt, den Namen eines Unternehmens zu ändern, falls der Name eine derart falsche Interpretation des Geschäftsfeldes der Firma zulässt, dass dies dem öffentlichen Interesse

schaden könnte, oder, falls der Name einem anderen Namen einer in Hongkong gegründeten Organisation laut Verordnung zum Zeitpunkt der Registrierung zu ähnlich ist.

Ein Unternehmenname, der das Recht des geistigen Eigentums eines Dritten verletzt, kann sowohl zivil- als auch strafrechtliche Maßnahmen in Hongkong oder anderswo nach sich ziehen. Um dem also vorzubeugen, sollte eine Suche im Handelsmarkenregister (Trademark Register)[4], das von der Abteilung für geistiges Eigentum (Intellectual Property Department) verwaltet wird, durchgeführt werden.

2. Abschließen der Gründung und Gewerbeanmeldung

Das Handelsregister und die Finanzamt (Inland Revenue Department) haben am 21. Februar 2011 gemeinsam den „One-stop Company and Business Registration Service" eingeführt. Im Rahmen dessen muss mit einer Beantragung einer lokalen Unternehmensgründung auch gleichzeitig eine Gewerbeanmeldung stattfinden. Sobald der Unternehmensgründung zugestimmt wurde, stellt das Registergericht die Gründungsurkunde und die Bescheinigung der Gewerbeanmeldung aus.

Es gibt zwei Arten von Bescheinigungen über eine Gewerbeanmeldung. Zum einen das Jahreszertifikat und zum anderen das Dreijahreszertifikat. Wenn Besonderheiten der erlaubten Geschäftstätigkeit, die in der Eintragungsbescheinigung festgelegt ist, geändert werden, muss der Unternehmer das Finanzamt über die Änderung innerhalb eines Monats schriftlich informieren.

Nur bestimmte Geschäftstypen (z.B. Restaurants, Banken, Reiseagenturen) benötigen zusätzliche Lizenzen. Weitere Informationen sind auf der Homepage des Informationsdiensts für Geschäftslizenzen[5] einzusehen.

Für die Unternehmensgründung erforderliche Dokumente:

a) Gesellschaftsformular – Formular NC1 (bei einer Kapitalgesellschaft) oder Formular NC1G (bei einer Nicht-Kapitalgesellschaft);
b) Jeweils eine Kopie des Memorandum und der Satzung des Unternehmens;
c) Mitteilung an die Gewerbeanmeldungsstelle (IRBR1).

Memorandum und Unternehmenssatzung

Das originale Memorandum und die Unternehmenssatzung müssen von jedem einzelnen Gründungsmitglied des Unternehmens unterzeichnet werden. Die Kopie, die beim Handelsregister eingereicht wird, benötigt die Unterschriften der Gründungsmitglieder nicht.

Das Memorandum einer Aktien- oder Kapitalgesellschaft muss die begrenzte Haftbarkeit der Gesellschafter darlegen. Generell wird von Unternehmen nicht verlangt, ihre Ziele im Memorandum zu ändern, außer bei bestimmten Ausnahmen wie z.B. Unternehmen, die gemeinnützige Zwecke fördern und berechtigt sind, auf den Gebrauch von „limited" in ihrem Namen zu verzichten.

Die Unternehmenssatzung definiert die Verordnungen eines Unternehmens. Unternehmen können alle oder einzelne Artikel aus Tabelle A des Gesetzes über Kapitalgesellschaften oder detailliertere Artikel übernehmen. Die Satzung sollte in Englisch oder Chinesisch gedruckt werden, in Paragraphen unterteilt, durchnummeriert und von allen Gründungsmitgliedern unterzeichnet werden.

3. Erhalt der Zertifikate

Registrierungszertifikate werden vom Handelsregister in gedruckter Form fär die Papiereinreichung und in elektrischer Form für die Online-Einreichung ausgestellt (beide Varianten haben die gleiche Rechtskraft)

Für Kapitalgesellschaften, die die Anträge in Papierform einreichen, werden die Zertifikate normalerweise innerhalb von vier Arbeitstagen ausgestellt; eine E-Mail-Benachrichtigung informiert über die Verfügbarkeit zum Download.

Für Kapitalgesellschaften, die das von der e-Registry vorgefertigte Memorandum und die Unternehmenssatzung übernehmen, erfolgt die Fertigstellung der elektronischen Zertifikate normalerweise innerhalb von 24 Stunden und wird per E-Mail-Benachrichtigung bekanntgegeben. Bei der schriftlichen Einreichung in gedruckter Form, bekommt man eine Fax-Benachrichtigung, die besagt, dass die Dokumente zur Abholung bereit sind und persönlich beim Registergericht abgeholt werden müssen.

Jährliche Compliance

Anforderungen der jährlichen Compliance in Hongkong sind unter anderem:

- Jahreshauptversammlung, bei der:
  - die Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanzen und der Vorstandsbericht präsentiert werden.
  - Dividenden (wenn vorhanden) verkündet werden,
  - Direktoren gewählt werden, um zurücktretende zu ersetzen (falls zutreffend), Rechnungsprüfer ernannt werden;
- Der Jahresbericht eingereicht wird.

Jahreshauptversammlung

Eine Jahreshauptversammlung sollte in den ersten 18 Monaten nach Gründung und mindestens einmal in jedem Kalenderjahr stattfinden. Es sollten nicht mehr als 15 Monate zwischen zwei Jahreshauptversammlungen liegen, es sei denn es liegt eine schriftliche Genehmigung des Handelsregisters vor.

Bei der Jahreshauptversammlung sollten die Direktoren eines jeden Unternehmens eine Gewinn- und Verlustrechnung und eine Bilanz für das Geschäftsjahr präsentieren. Außerdem sollte es zu jeder Bilanz einen Jahresbericht geben. Das Gesetz für Kapitalgesellschaften schreibt die Punkte vor, die solch ein Bericht enthalten sollte, einschließlich wesentlicher Änderungen beim Anlagevermögen des Unternehmens und Details zu Verträgen, die von Wichtigkeit für das Geschäft und von materiellem Interesse der Direktoren sind.

Bericht über die jährliche Rendite

Ein Bericht über die jährliche Rendite muss einmal im Jahr beim Handelsregister eingereicht werden

Dieser muss:

- von einem Direktor oder Sekretär unterschrieben sein
- Bei einer privaten Kapitalgesellschaft innerhalb von 42 Tagen nach dem (letzten) Jahrestag der Unternehmens-gründung eingereicht werden. Andere Unternehmen müssen ihren Jahresbericht innerhalb von 42 Tagen nach der Jahreshauptversammlung einreichen.

Für weitere Informationen zum Gründen oder Erhalten von Unternehmen in Hongkong senden Sie uns eine Email an **hongkong@dezshira.com** *oder besuchen Sie unsere Webseite* **www.dezshira.com/de**.

Gründung und jährliche Compliance eines Unternehmens in Singapur

[Von Eunice Ku, Dezan Shira & Associates]

Singapurs Status als Mitglied der ASEAN-Staaten (Association of South East Asian Nations) ist ein ausschlaggebender Faktor für Firmen, die sich nach Investitionsmšglichkeiten jenseits Chinas umsehen.

Singapur führt, als Mitglied der ASEAN-Staaten, enge Beziehungen zu allen anderen Mitgliedstaaten (Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Thailand, Brunei, Burma, Kambodscha, Laos und Vietnam) die alle Aspekte geschäftlicher Angelegenheiten betreffen und über das bloße Vorhandensein des Freihandelsabkommens innerhalb der ASEAN-Staaten hinausgehen. China und Hongkong haben unterdessen ein eigenes Handelsabkommen mit den ASEAN-Staaten, das allerdings weniger Vorzüge bietet und z.B. die Steuervorteile, die die ASEAN-Mitglieder untereinander genießen, nicht beinhaltet.

Des Weiteren befindet sich Singapur auch in einer sehr guten Position, was den Handel mit Nicht-ASEAN-Staaten betrifft, da die ASEAN-Staaten über ein Steuerabkommen mit Indien verfügen, wohingegen China derzeit lediglich eine Übereinkunft zur Doppelbesteuerung mit Indien besitzt.

Außerdem bietet Singapur eine Reihe von Steuererleichterungen, wie das „globale Handelspartnerprogramm" (Global Trader Program) und das „Headquarter Programm" (HQ Program). Weitere Vergünstigungen ermöglichen das „Produktivitäts- und Innovationskreditprogramm" (Productivity and Innovation Credit Scheme, kurz PIK), das insbesondere KMUs dazu ermutigen soll, ihre Investitionen auf die Sparten Produktivität und Innovation zu konzentrieren.

Gemäß des PIK-Programms haben Unternehmen Anspruch auf eine Auszahlung in Bar oder eine Steuererleichterung auf Ausgaben von bis zu 400% bis zu einem Betrag von 400.000 USD auf jede der folgenden sechs Tätigkeiten:

1. Ankauf oder Leasing von bestimmten automatisierten Produktionsanlagen
2. Ausgaben für die Weiterbildung von Mitarbeitern
3. Erwerb von geistigem Eigentum
4. Registrierung von geistigem Eigentum
5. Forschung und Entwicklung
6. Ausgaben für Design

Ähnlich wie in Hongkong werden in Singapur die meisten Unternehmen als Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung gegründet.

Voraussetzung für die Firmengründung

Es muss ein professionelles Dienstleistungsunternehmen beauftragt werden, um Angestellte mit ausländischem Pass einstellen zu können. Das Selbe gilt für Angestellte, die keine Arbeitserlaubnis bzw. keine „Migrationserlaubnis für Familienangehörige" besitzen. Die oben genannten Regelungen finden Anwendung, sofern es sich bei den entsprechenden Angestellten um den Direktor, den Prokurist oder einen Anteilseigner handelt.

Wesentliche Punkte zur Firmengründung in Singapur sind, dass der Prokurist und mindestens ein Direktor ihren Wohnsitz in Singapur haben müssen. Außerdem bedarf es einer Genehmigung gemäß des „industriellen Klassifikationskodes" (Singapore Industry Classification Code) welcher von der dortigen Aufsichtsbehörde für Rechnungswesen und Unternehmensentwicklung (ACRA, Accounting and Corporate Regulatory Authority) festgelegt wird.

- ➤ Anzahl der Anteilseigner
  - Eine Privatgesellschaft in Singapur benötigt mindestens einen Anteilseigner, sollte aber nicht mehr als 50 haben.
  - Bei den Anteilseignern kann es sich um natürliche Personen oder Körperschaften handeln. Firmen mit 100% ausländischer Beteiligung sind erlaubt.
  - Nachdem die Firmengründung vollzogen wurde, können jederzeit neue Anteile ausgegeben oder vorhandene Anteile transferiert werden.
- ➤ Anforderungen für die Direktoren
  - Mindestens ein Direktor muss in Singapur ortsansässig sein.
  - Als ortsansässig wird definiert, wer die Staatsbürgerschaft von Singapur besitzt, seinen ständigen Wohnsitz in Singapur hat oder in Besitz einer dauerhaften Arbeitsgenehmigung ist sowiee jegliche Personen, die eine Einreiseerlaubnis, Arbeitserlaubnis oder eine „Migrationserlaubnis für Familienangehörige" vorweisen können.
  - Es gibt keine Obergrenze für die Anzahl an in- und ausländischen Direktoren die eine Privatfesellschaft haben darf. Es ist ratsam, mindestens zwei Direktoren zu haben, da die Finanzinstitute für die Durchführung der meisten Transaktionen zwei Zeichnungsberechtigte benötigen.
  - Der Einzelanteilseigner und der Einzeldirektor können die selbe Person sein; Personen, die keine Anteilseigner sind, können als Direktoren fungieren.
- ➤ Anforderungen für den Prokuristen
  - Der Prokurist muss bis spätestens sechs Monate nach Firmengründung ernannt worden sein.
  - Falls eine Personen bereits Einzelanteilseigner oder -vorstand ist, kann diese Person nicht zusätzlich das Amt des Prokuristen besetzen
- ➤ Einlagekapital
  - Das minimale Einlagekapital für eine Firmengründung in Singapur beträgt 1S$.
  - Das Einlagekapital kann nach der Gründung jederzeit erhöht werden.
- ➤ Firmenanschrift
  - Es muss eine Adresse in Singapur vorhanden sein (geschäftlich oder privat), die als Firmenanschrift dienen kann
  - Die Räumlichkeiten der Firma müssen für die geschäftliche Nutzung von der städtischen Behörde für Sanierung (Urban Redevelopment Authority) freigegeben werden. Wohneinheiten, die für die private Nutzung vorgesehen sind, müssen als Home Office geführt werden; das Betreiben von Briefkastenfirmen ist nicht gestattet.

Gründungsprozess

Grundsätzlich kann die Gründung einer Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung innerhalb von 1-2 Tagen vollzogen werden. Die Registrierung der Firma kann bei der Aufsichtbehörde ACRA online abgewickelt werden.

1. Genehmigung des Unternehmennamens

1. Genehmigung des Unternehmensnamen

↓

2. Registrierung des Unternehmens

Folgende Informationen müssen bei der Wahl des Firmennamens angegeben werden:

- Gewünschter Firmenname
- Hauptgeschäftsfeld (siehe SSIC Kode)*
- Zustimmung der Regierungsbehörden (falls benötigt)
- Persönliche Daten der Direktoren, Anteilseigner und Mitglieder:
  - Name
  - Ausweisnummer
  - Staatsangehörigkeit
  - Adresse des Wohnsitzes
  - Telefonnummer / E-Mail-Adresse
  - Position innerhalb der Firma

*Der industrielle Klassifikationskode in Singapur (SSIC) wird von der Aufsichtsbehörde ACRA dazu genutzt, um die einzelnen Unternehmen in verschiedene Kategorien einzuteilen, die ihren jeweiligen Geschäftsfeldern entsprechen.

Anforderungen für die Wahl des Unternehmennamens:

- Der Name eines Unternehmens darf nicht identisch mit dem Namen eines anderen Unternehmens sein, die bereits im Handelsregister eingetragen ist. Ob ein Name bereits vorhanden ist oder nicht kann man im Onlineverzeichnis der Firmenaufsicht (BizFile) überprüfen.
- Eine sogenannte „private limited company“ muss das Wort „Private“ oder „Pte.“ bzw. „Sendirian“ oder „Sdn.“ (auf malayisch) als Teil seines Namens haben und zwar unmittelbar vor dem Wort „Limited“ oder „Ltd.“ bzw. „Berhad“ oder „Bhd.“ (auf malayisch).
- Bestimmte Worte (zB „Bank“, „Finance“, „Law“, „Media“ usw.) benötigen unter Umständen die Überprüfung und Zustimmung der entsprechenden Regierungsbehörde und können somit die Genehmigung verzögern.

Ein Name, der eine Zustimmung erhalten hat, wird für die entsprechende Firma 60 Tage ab dem Datum der Beantragung reserviert. Diese Frist kann um weitere 60 Tage verlängert werden, sofern man einen Antrag auf Verlängerung stellt, bevor die ursprüngliche Frist abgelaufen ist.

2. Registrierung des Unternehmens

Sobald man die Zustimmung für den Unternehmennamen erhalten hat, kann der Antrag zur Registrierung des Unternehmens eingesandt werden. Dieser Antrag ist für alle Arten von Unternehmen ähnlich gestaltet. Ein Unternehmen wird in der Regel 15 Minuten nachdem die Gebühr für die Registrierung bezahlt wurde ins Handelsregister eingetragen. Falls der Antrag an andere Behörden zum Zweck weiterer Überprüfung oder besonderer Genehmigung weitergereicht werden muss, sollte die Eintragung 14 Tage bis maximal zwei Monate in Anspruch nehmen.

Die folgenden Informationen müssen im Antrag zur Firmengründung angegeben werden:

- SingPass (Ein Kodewort, das für die Online-Kommunikation mit verschiedenen Regierungsbehörden benutzt wird, siehe www.singpass.gov.sg)
- Antragsnummer des Unternehmennamens oder bereits bewilligte Unternehmenname
- Art des Unternehmens
- Offizielle Firmenanschrift
- Persönliche Daten zusätzlicher Direktoren, Anteilseigner und Mitglieder:
  - Name
  - Ausweisnummer
  - Staatsangehörigkeit
  - Adresse des Wohnsitzes
  - Telefonnummer / E-Mail-Adresse
- Genaue Angaben zum eingezahlten Kapital
  - Höhe des Kapitals
  - Informationen über die Zuteilung der Anteile
  - Informationen über Gruppenanteile
  - Informationen über die Anteilsklasse
- Gesellschaftsvertrag und Satzung als PDF

Gesellschaftsvertrag und Satzung

Ein Muster für die Art der Gestaltung des Gesellschaftsvertrags und der Satzung kann auf der Homepage der Aufsichtsbehšrde ACRA eingesehen werden.

Offizielle Gründungsurkunde

Nach erfolgreicher Eintragung ins Handelsregister erhält die Firma eine E-Mail, welche die Eintragung bestätigt und als offizielle Gründungsurkunde fungiert.

Ein Geschäftsprofil, das genaue Angaben zum Unternehmen enthält, kann nach Entrichten einer kleinen Gebühr online beantragt werden. Zusammen mit der Gründungsurkunde ist man mit diesen beiden Dokumenten dazu in der Lage, in Singapur alle rechtlichen und vertraglichen Angelegenheiten zu regeln, einschließlich des Eröffnens von Geschäftskonten, das Unterzeichnen von Mietverträgen für Büroräume, das Beantragen von Telefon, Internet, usw.

Sobald die Firma erfolgreich eingetragen und ihr eine „eindeutige Körperschaftsnummer“ (Unique Entity Number) zugewiesen wurde, kann sie ihrer geschäftlichen Tätigkeit nachgehen.

Bestimmte Unternehmen (z.B. Privatschulen, Wellnesszentren, Telekommunikationsgesellschaften) benötigen besondere Lizenzen und Genehmigungen, die nach Eintragung eingeholt werden können.

Jährliche Compliance

Jährliche Generalversammlung

In Singapur muss jedes Unternehmen ihre erste Generalversammlung spätestens 18 Monate nach Gründung abhalten. Danach dürfen zwischen jeder Versammlung nicht mehr als 15 Monate liegen (es sei denn es wird eine Genehmigung für die Aussetzung der Generalversammlung beim zuständigen Handelsregister eingeholt).

Private Unternehmen können die jährliche Generalversammlung aussetzen, wenn ein entsprechender Beschluss bei der Generalversammlung von allen stimmberechtigten Mitgliedern verabschiedet wurde.

Während der Generalversammlung obliegt es der Pflicht der Direktoren, den Anteilseignern eine wahrheitsgemäße und unverfälschte Gewinn- und Verlustrechnung der Firma zu präsentieren. Die Zahlen, die auf der Generalversammlung vorgestellt werden, sollten zu diesem Zeitpunkt nicht älter als sechs Monate sein.

Einsenden des Berichts über die jährliche Rendite

In Singapur müssen Unternehmen den Bericht über die jährliche Rendite bis spätestens einen Monat nach Abhaltung der jährlichen Generalversammlung der Firmenaufsicht zusenden. Persönliche Daten der Führungskräfte, die Adresse der Niederlassung und Angaben zu Wirtschaftsprüfern (falls vorhanden) müssen in diesem Bericht enthalten sein.

Ein Unternehmen kann die Dienste eines professionellen Wirtschaftsprüfers in Anspruch nehmen, der sich anstelle des Unternehmens um das Erstellen dieses Berichts kümmert.

Für weitere Informationen über die Gründung und Führung von Unternehmen in Singapur senden Sie bitte eine E-Mail an **singapore@dezshira.com** *oder besuchen Sie unsere Webseite* **www.dezshira.com/de**.

Doppelbesteuerungsabkommen mit Hongkong und Singapur

[Von Dezan Shira & Associates]

Obwohl Hongkong in den letzten zwei Jahren auf "Unterzeichnungstournee" von Doppelbesteuerungs-abkommen (DBA) war, ist Singapur mit stolzen 69 umfangreichen DBAs und somit der dreifachen Anzahl derer Hongkongs die asiatische "Kšnigin der DBAs".

> "Allein in 2011 traten Hongkonger DBAs mit Österreich, Irland, Ungarn, Liechtenstein, Japan, den Niederlanden, Neuseeland und Frankreich in Kraft, gefolgt von DBAs mit Tschechien, Indonesien und Spanien in 2012."

Im gleichen Jahr sind in Singapur 5 DBAs in Kraft getreten, einschließlich dem mit Irland und einem Überarbeiteten mit der Schweiz. Singapurs 69. umfangreiches DBA (mit Spanien) wurde im Februar 2012 rechtskräftig, in dem gleichen Monat, in dem Singapur und Großbritannien das zweite Protokoll zur Änderung ihres DBAs (Senkung des Quellensteuersatzes) unterzeichneten.

Derzeit gibt es ungefähr 3.000 DBAs weltweit, zu denen jedes Jahr weitere 100 dazukommen. Das Ziel eines DBA ist die Vermeidung von doppelten Besteuerungen des gleichen Einkommens durch zwei oder mehrere Staaten, um somit grenzüberschreitende Investitionen zu fördern. Studien besagen, dass ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländer, mit denen ein "steuersparendes" Abkommen besteht, um das 1,4 bis 2,4-fache größer sind als es ansonsten der Fall wäre.

Obwohl ungefähr 75% des Inhalts der verschiedenen DBAs identisch sind, so können sich die Anwendbarkeiten und bestimmte Regelungen jedes einzelnen Abkommens erheblich voneinander unterscheiden. Die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung teilt Steuerabkommen basierend auf deren Anwendbarkeit in verschiedene Kategorien auf. Diese richten sich vor allem nach:

- Einkommen;
- Einkommen und Kapital („umfangreich");
- Transport (Luft, Wasser, oder beides, auch bekannt als „Eingeschräntes Abkommen");
- Verhandlungsprotokoll.

In vielen Fällen haben zwei Länder mehrere DBA-Vereinbarungen mit unterschiedlichen Zielen, die zu verschiedenen Zeitpunkten unterzeichnet wurden.

Über den Rahmen eines Abkommens hinaus, ist es wichtig, zwischen unterschriebenen und ratifizierten DBAs zu unterscheiden. Beispielsweise hat Singapur Abkommen mit Belgien, Kanada, der Schweiz, Italien, der Türkei, Südkorea und Großbritannien schon unterzeichnet, jedoch noch nicht ratifiziert.

Für weitere Informationen zur steuerlichen Strukturierung, schreiben Sie bitte eine E-Mail an **tax@dezshira.com** *oder besuchen Sie unsere Webseite* **www.dezshira.com/de**.

Eingeschränkte DBA (Luft und/ oder Wasser)

Hongkong: 26
Bangladesch, Kanada, Kroatien, Dänemark, Äthiopien, Finnland, Deutschland, Island, Israel, Jordanien, Kenia, Korea, Kuwait, SVR Macao, Mauritius, Mexiko, Niederlande, Neuseeland, Norwegen, Russland, Singapur, Sri Lanka, Schweden, Schweiz, Großbritannien, USA

Singapur: 7
Bahrain, Chile, Hongkong, Oman, Saudi-Arabien, VAE, USA

Umfassende DBA

Hong Kong: 18
Österreich, Belgien, Brunei, China (Festland), Tschechien, Frankreich, Ungarn, Indonesien, Irland, Japan, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Neuseeland, Spanien, Thailand, Großbritannien, Vietnam

Singapur: 69
Albanien, Australien, Österreich, Bahrain, Bangladesch, Belgien, Brunei, Bulgarien, Kanada, China (Festland & HK), Zypern, Tschechien, Dänemark, Ägypten, Estland, Fidschi, Finnland, Frankreich, Georgien, Deutschland, Ungarn, Indien, Indonesien, Irland, Israel, Italien, Japan, Kasachstan, Kuwait, Lettland, Libyen, Litauen, Luxemburg, Malaysia, Malta, Mauritius, Mexico, Mongolei, Myanmar, Niederlande, Neuseeland, Norwegen, Oman, Pakistan, Panama, Papua Neu-Guinea, Philippinen, Polen, Portugal, Katar, Rumänien, Russland, Saudi-Arabien, Slowakei, Slowenien, Südafrika, Südkorea, Spanien, Sri Lanka, Schweden, Schweiz, Taiwan, Thailand, Türkei, Ukraine, VAE, Großbritannien, Usbekistan, Vietnam